



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

Department of Foreign Affairs
and International Trade
(International Trade)

Canada



Rapport sur le rendement

2004-2005

pour la période se terminant
le 31 mars 2005



L'honorable James Scott Peterson
Ministre du Commerce international

Section I : Aperçu	5
1.1 Message du Ministre	5
1.2 Déclaration de la direction	7
1.3 Renseignements sommaires	8
1.3.1 Raison d'être du Ministère	8
1.3.2 Ressources financières et humaines	10
1.3.3 Ressources financières en fonction des résultats stratégiques	11
1.3.4 Résultats stratégiques du Ministère	11
1.3.5 Sommaire du rendement en fonction des priorités et des engagements	13
Section II : Analyse du rendement : secteurs d'activités et résultats stratégiques	17
2.1 Secteurs d'activités et résultats stratégiques	17
2.1.1 Politique commerciale	17
2.1.2 Promotion du commerce international	29
2.1.3 Promotion de l'investissement	41
2.1.4 Services ministériels	48
Section III : Renseignements supplémentaires	55
3.1 Renseignements organisationnels	56
3.1.1 Gouvernance de notre planification commerciale	56
3.1.2 Bureau de l'inspecteur général	56
3.1.3 Gestion du portefeuille	57
3.2 Renseignements financiers	60
Section IV : Autres sujets dignes de mention	83
4.1 Renseignements généraux	83
4.2 Acronymes et abréviations	84
4.3 Index	85

Aperçu



Section 1



L'honorable James Scott Peterson
Ministre du Commerce international

1.1 Message du Ministre

L'économie canadienne s'est bien portée en 2004 malgré un contexte international difficile. Elle a poursuivi sur sa lancée en enregistrant une croissance réelle de 2,9 %, comme en témoigne le rendement du Canada sur le plan du commerce extérieur. En effet, les exportations canadiennes tant de biens que de services ont augmenté de près de 1 % par rapport au niveau record précédent. Le moment semblait donc tout indiqué pour lancer la Stratégie sur le commerce international, préparée par mon ministère en 2004-2005, et qui fait partie intégrante de l'*Énoncé de politique internationale du Canada*. Comme l'explique la Stratégie, les enjeux assurant le maintien de nos réussites sont considérables. Le commerce international est la pierre angulaire de l'économie canadienne et il sous-tend les choix qui définissent notre qualité de vie : nous n'avons d'autre option que de « faire les bons choix ». Voilà la mission de mon ministère et le message que je m'emploie à communiquer aux Canadiens.

La dynamique du commerce international en période de mondialisation touche tous les Canadiens. La libéralisation du commerce et de l'investissement, les avances rapides des technologies de la communication

et du transport ainsi qu'une mobilité accrue du capital, des gens et des idées transforment l'économie sous nos yeux. Cette dynamique a ouvert de nouveaux débouchés aux biens et aux services canadiens, mais elle a également créé une concurrence extrême, notamment de la part des marchés émergents qui gravissent rapidement l'échelle du savoir. Le commerce international s'adapte pour répondre à la demande des consommateurs qui exigent choix et qualité, en passant à des modèles de production et de distribution fondés sur des chaînes de valeurs mondiales ou régionales. C'est ainsi que, pour la recherche, la mise au point de produits, la conception et la fabrication, ainsi que l'obtention d'un financement et d'autres services, ils choisissent les endroits où cela est le plus rentable, que ce soit du point de vue des coûts, de la qualité ou de l'accès aux marchés ou aux idées.

Notre besoin d'innover, d'optimiser la commercialisation de nouvelles technologies, de faire valoir nos compétences et nos avantages et de nous positionner pour assurer notre réussite continue par des liens durables n'a jamais été aussi grand que dans le monde actuel. Nous devons saisir toutes les occasions qui nous sont offertes de tirer profit du vaste potentiel des grands marchés du XXI^e siècle, qu'ils soient bien établis ou naissants. La Stratégie sur le commerce international propose un cadre dans lequel poursuivre ce but avec nos partenaires du gouvernement fédéral et de partout au Canada. En regardant vers l'avant, je vois autant les difficultés que les nouvelles possibilités sur le chemin que nous devons emprunter pour assurer notre bien-être.

En décembre 2005, l'Organisation mondiale du commerce tiendra une réunion ministérielle qui, je l'espère, ouvrira la voie à la conclusion fructueuse du cycle de négociations de Doha. Étant donné les compromis énormes que devront consentir les membres de l'OMC, la réussite est loin d'être garantie. Les négociations, qui mettent l'accent sur des secteurs problématiques depuis toujours, comme l'Agriculture et les services, représentent un défi de taille et des risques énormes pour le Canada et les pays moins développés, dont la prospérité future est étroitement liée à la transparence et à la sécurité du contexte commercial mondial que sauvegarde l'OMC. Pour réussir, toutes les parties devront faire preuve d'une volonté politique et d'une détermination farouches : nous devons continuer à consacrer toute notre énergie en ce sens.

Bien qu'il soit crucial de réaliser des progrès dans le cycle de négociations de Doha pour s'assurer des marchés mondiaux, cela ne représente qu'une partie de notre stratégie sur le commerce international. Les États-Unis demeurent notre partenaire économique le plus important, étant donné les liens qui nous unissent dans le cadre de l'ALENA et d'autres initiatives plus récentes. Malgré des pommes de discorde persistantes, comme le bois d'œuvre résineux, il ne faut pas perdre de vue le fait que la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis se déroulent sans heurts. Nous ferons tout en notre pouvoir pour que les échanges entre le Canada et les États-Unis se poursuivent sur un pied d'égalité et que toutes les règles du jeu soient respectées. Aucun des pays signataires de l'ALENA ne doit oublier — et l'ouragan Katrina s'est chargée de nous le rappeler tragiquement — que nous vivons dans une économie continentale de plus en plus intégrée à l'intérieur d'un contexte mondial de concurrence : ou nous prospérons ensemble ou nous déclinons ensemble. Voilà le message que nous lançons aux quatre coins des États-Unis par nos vigoureux efforts de représentation, lesquels font partie intégrante de nos outils visant à renforcer et à maintenir ces liens si importants.

Nous avons également pris part à d'autres efforts de facilitation du commerce, par exemple des négociations

régionales et bilatérales sur le commerce et l'investissement, et à des activités variées et novatrices de développement du commerce : voilà ce dont les entreprises canadiennes ont besoin pour s'assurer des gains sur le marché. Au cours de la dernière année, les Canadiens ont participé à une vaste consultation sur la nécessité d'intensifier notre présence sur les marchés qui constituent les nouveaux pôles de croissance dans le monde. Il est généralement admis que, pour demeurer un partenaire commercial de premier ordre et garantir son bien-être, le Canada devra déployer davantage d'efforts dans des marchés comme la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie, lesquels sont bien positionnés pour réussir dans l'économie mondiale du savoir. C'est donc en faisant preuve de dynamisme et d'imagination que nous nous attaquons à cette question, comme les pourparlers en matière de libre-échange avec la Corée, un partenaire clé de la Chine et du Japon. Ces négociations laissent bien augurer des perspectives économiques du Canada dans une partie du monde où il reste encore beaucoup à faire pour renforcer notre position concurrentielle dans les domaines du commerce, de l'investissement et de la technologie.

C'est donc avec fierté et plaisir que je présente ce rapport au Parlement au nom de mon ministère.



Robert Fonberg
Sous-ministre du Commerce international

1.2 Déclaration de la direction

Je sou mets, en vue de son dépôt au Parlement, le *Rapport ministériel sur le rendement de 2004-2005* pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*).

Le document a été préparé conformément aux principes de présentation de rapports énoncés dans le *Guide de préparation - Rapports ministériels sur le rendement de 2004-2005* du Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada.

- Il est conforme aux exigences particulières en matière de préparation de rapports.
- Il utilise une structure d'activités approuvée.
- Il présente des renseignements cohérents, complets, équilibrés et exacts.
- Il offre un modèle de responsabilisation pour les résultats recherchés ou atteints avec les ressources et les autorisations allouées.
- Il fait état des montants approuvés dans le Budget des dépenses et les Comptes publics du Canada.

Robert Fonberg
Sous-ministre du Commerce international

1.3 Renseignements sommaires

Le présent rapport démontre l'engagement du Ministère à l'égard d'une gestion axée sur les résultats et d'une saine administration financière. En préparant ce rapport, le Ministère a porté une attention particulière aux quatre principes d'établissement de rapports gouvernementaux de rendement établis par le Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada. Ces principes exigent des ministères de :

- mettre l'accent sur les avantages pour les Canadiens et d'expliquer les aspects fondamentaux de la planification et du rendement, ainsi que de les mettre dans leur contexte;
- présenter des renseignements crédibles, fiables et équilibrés;
- associer le rendement aux plans, aux priorités et aux résultats attendus; expliquer les modifications apportées et les leçons apprises;
- lier les ressources aux résultats.

La principale activité du Ministère consiste à fournir des services aux entreprises canadiennes, allant des négociations complexes relatives à l'accès aux marchés à la facilitation des transactions d'exportation et d'investissement. La plupart du temps, le résultat final du travail du Ministère ne devient évident qu'à un certain moment, lorsque les entreprises canadiennes en tirent profit et, qu'en retour, cela se répercute sur l'économie de tout le Canada. Ainsi, le point de vue du Ministère qui est de se concentrer sur les résultats plutôt que sur les extrants devient tout un défi. Néanmoins, le présent rapport tente de respecter ce principe le plus possible. La mise au point d'indicateurs plus sophistiqués pour mesurer le rendement et de systèmes pour en faire rapport est à un stage bien avancé au Ministère. Grâce à ces systèmes, nous serons en mesure, peu à peu, de préparer de meilleurs rapports pour ce qui est des résultats à compter du Rapport ministériel sur le rendement de l'an prochain.

Voici en quoi consiste la structure de ce rapport. Ce dernier commence par une brève description de l'objectif du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*). Suit

une brève description de son environnement de travail en 2004-2005, y compris les principaux risques et défis. Le rapport souligne ensuite les résultats stratégiques du Ministère et ses principales réalisations pour la période visée, de même qu'une brève discussion sur le suivi du rendement et les éléments fondamentaux, tels que l'organisation, la gouvernance et la responsabilisation.

Afin de bien faire concorder nos réalisations avec les priorités indiquées dans le *Rapport sur les plans et les priorités*, le présent *Rapport ministériel sur le rendement* (RMR) utilise le Cadre de planification, de rapport et de responsabilisation (CPRR) de 1996. Le Ministère a déjà mis au point une nouvelle Structure de gestion des ressources et des résultats (Architecture des activités des programmes) qui servira de base pour l'établissement de rapports sur les réalisations du Ministère au moment de préparer le RMR 2005-2006.

Les sections du rapport portant sur les secteurs d'activités correspondent aux résultats stratégiques énoncés dans le CPRR de 1996 qui a trait au commerce international et à l'expansion des affaires. Les nouvelles activités du ministère en matière d'investissement sont également mentionnées. Dans ces sections, les renseignements se retrouvent sous les rubriques suivantes :

- Résultat stratégique;
- Nos ressources;
- Moyen d'atteindre notre résultat stratégique;
- Notre environnement de travail;
- Réalisations et rendement.

À la fin du rapport, les lecteurs trouveront un bref exposé des questions de gestion et des initiatives gouvernementales concernant le Ministère, suivi des tableaux d'information financière.

1.3.1 Raison d'être du Ministère

Le mandat du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) est de favoriser la prospérité du Canada grâce au commerce

international et de lui donner les moyens de l'atteindre. À ce titre, le Ministère centralise la politique commerciale, le commerce et les stratégies en matière d'investissement et de promotion du gouvernement fédéral, ainsi que la coordination de ses activités de promotion du commerce international. Le Ministère met aussi un accent particulier sur les sciences et la technologie, notamment la facilitation d'activités de recherche internationale concertée qui conduisent à la création, à l'acquisition et à la diffusion de sciences et de technologies de pointe dans l'ensemble du réseau national de recherche et développement du Canada.

Le Ministère gère les relations commerciales du Canada et s'emploie à libéraliser le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier en se fondant sur des règles claires et équitables. Il s'engage dans des initiatives bilatérales et multilatérales de libéralisation du commerce, y compris le Cycle de négociations de Doha de l'Organisation mondiale du commerce et les pourparlers pour établir la Zone de libre-échange des Amériques. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) joue également le rôle principal dans la gestion des relations entre le Canada et les États-Unis, tout en favorisant la coopération sur d'autres questions relatives à l'intégration économique nord-américaine.

L'essor du commerce et de l'investissement et l'ouverture de nouveaux marchés pour les produits et services canadiens partout dans le monde créent des emplois et des débouchés d'affaires pour les Canadiens au pays et à l'étranger. En outre, la libéralisation du commerce contribue grandement au programme d'innovation du gouvernement du Canada. L'ouverture de nouveaux marchés pour les entreprises canadiennes stimule l'investissement, qui peut accroître la productivité et faire naître de nouvelles idées, tandis que l'investissement étranger au Canada favorise le transfert de la technologie et du savoir-faire aux Canadiens.

Dans le cadre de son mandat, le Ministère gère les éléments liés au commerce et à l'investissement et les fonctions relatives à la promotion du commerce international des missions du Canada à l'étranger. Le Ministère appuie également les activités et les objectifs économiques internationaux d'autres Ministères et organismes fédéraux, ainsi que ceux des provinces, des territoires et des municipalités.

On compte environ 1 800 personnes employées au Ministère, réparties à l'administration centrale, dans 12 centres de commerce international un peu partout au Canada et dans 140 bureaux à l'étranger. Les domaines d'expertise de nos spécialistes vont de la politique commerciale et de la politique en matière d'investissement à l'expansion des affaires, en passant par la commercialisation internationale et la planification stratégique.

Le Service des délégués, qui est composé d'environ 500 délégués commerciaux et de quelque 600 employés recrutés sur place, fournit des renseignements détaillés sur les marchés, les lois et les milieux d'affaires locaux, repère les occasions d'affaires internationales pour les Canadiens et facilite leur participation sur les marchés mondiaux. Les délégués commerciaux maintiennent un vaste réseau de contacts et disposent d'expertise dans toute une gamme de sujets, notamment l'accès aux marchés, les perspectives commerciales, les procédures d'exportation, la délivrance de permis, les coentreprises et les transferts de technologies.

Dans toutes ses activités, le Ministère favorise la gestion novatrice, la planification stratégique et les partenariats à tous les niveaux.

Notre environnement de travail : les risques, les possibilités et les défis

Le Canada a grandement profité de son succès économique sur la scène internationale. Cependant, nous ne pouvons et ne devons nous en tenir à un comportement fondé sur une hypothèse voulant que ce record soit automatiquement maintenu. Il y a un risque de complaisance dans l'hypothèse que le Canada continuera à connaître du succès en tant que pays commerçant, tout comme il y a un risque à supposer que les services professionnels fournis par le Ministère à ses clients entraînent une valeur alors qu'ils ne correspondent peut-être plus tout à fait aux besoins de l'économie mondiale. Nous devons constamment veiller à réduire ces risques.

Le Ministère doit adopter une approche proactive afin de permettre l'amélioration du rendement économique international dans des domaines où le potentiel de participation canadienne est plus fort. Il doit renverser la part de marché en baisse aux États-Unis, positionner les Canadiens de façon à étendre les activités de leurs

entreprises sur les marchés émergents et d'autres marchés clés et accroître l'investissement étranger direct au Canada.

Bien que le monde soit rempli d'occasions commerciales, les défis sont nombreux. Le fait d'être situé à proximité de notre marché le plus important est un atout précieux, 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 diminuent l'importance de cet avantage dont nous bénéficions traditionnellement dans les États du Nord. Les géants économiques tels que la Chine se taillent de plus en plus une place bien à eux sur le marché que nous considérons depuis longtemps comme « le nôtre », 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 l'Amérique du Nord, l'essor du Canada dans les chaînes de valeur n'est pas aussi rapide que celui de certains de nos concurrents. Il se peut que les efforts en matière de politique et d'expansion des affaires déployés par les différents ordres de gouvernement et le secteur privé ne concordent pas encore tout à fait avec ces nouvelles réalités et ces nouveaux débouchés.

Le nouvel environnement exerce donc une pression sur le Ministère et, par le fait même, sur ses ressources, afin qu'il acquière et déploie des connaissances, suive le rythme effréné des affaires, prévoit une marge de manœuvre dans sa prestation de services et l'élaboration de ses politiques, et harmonise les efforts du Canada pour 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 de l'expansion ciblée 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 des règles prévisibles à l'échelle mondiale.

Le succès dans ce type d'environnement exigera que les partenariats et les réseaux soient bien rodés afin de s'étendre dans tout le 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 notre Ministère; 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 et d'autres négociations commerciales. Plus précisément, le rôle du Ministère consistera à fournir du leadership, 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 entier et dans notre riche noyau d'experts en politique d'Ottawa. Nous mobiliserons et dirigerons les forces, les compétences et les ressources du gouvernement fédéral afin de nous adapter aux changements rapides de l'économie internationale. Ainsi, nous devons transformer la prestation des services de manière à s'assurer que nous respectons notre mandat et répondons à la fois aux besoins à court et à long terme des entreprises et du Canada dans son ensemble.

1.3.2 Ressources financières et humaines

Renseignements sommaires

Total des ressources financières (en millions de dollars)

Prévues	Autorisées	Réelles
168,4 \$	234,6 \$	208,8 \$

Total des ressources humaines (ETP)

Prévues	Réelles	Différence
1 259	1 316	57

1.3.3 Ressources financières en fonction des résultats stratégiques (en millions de dollars)

Résultats stratégiques ¹	Prévues	Réelles
Politique commerciale² : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.	44,7 \$	104,8 \$
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	92,4 \$	85,9 \$
Promotion de l'investissement : Attirer et conserver la technologie et l'investissement étrangers, et promouvoir l'investissement à l'étranger afin de créer des emplois et d'assurer la prospérité au Canada.	5,7 \$	7,5 \$
Services ministériels³ : Fournir des services de soutien rentables pour permettre au Ministère d'atteindre ses objectifs.	25,6 \$	10,6 \$
Total	168,4 \$	208,8 \$

1. Le Ministère n'a pas calculé le coût des dépenses prévues et des dépenses réelles en fonction des priorités ou des engagements ministériels étant donné que les lignes directrices du SCT n'exigeaient pas ce niveau de détails dans les précédents *Rapports sur les plans et les priorités*. Cependant, le Ministère a fourni les chiffres prévus et réels qui se rapportent à ses secteurs d'activités ou à ses résultats stratégiques, tels qu'ils sont présentés dans le tableau ci-dessus.

2. Pour une explication de l'écart entre le Budget principal des dépenses et le Total des autorisations concernant le Secteur d'activités Politique commerciale, le lecteur est invité à consulter le Tableau 1 intitulé Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles.

3. Pour une explication de l'écart entre les dépenses prévues et les dépenses réelles pour le Secteur d'activités Services ministériels, le lecteur est invité à consulter le Tableau 1 intitulé Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles.

1.3.4 Résultats stratégiques du Ministère

Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.

L'économie canadienne a continué à croître pour la 13^e année consécutive, principalement en raison de son rendement commercial aux États-Unis. Le Ministère a accentué ses efforts pour améliorer l'accès au principal marché canadien, lançant d'importantes campagnes pour appuyer le Canada dans plusieurs dossiers cruciaux au bien-être économique, notamment les cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), du bois

d'œuvre résineux, des pharmacies sur Internet et de la sous-traitance.

Ces efforts ont été appuyés en grande partie par le nombre accru d'employés et de bureaux du gouvernement du Canada situés aux États-Unis. Ces ressources sont indispensables pour assurer l'efficacité de nos campagnes de promotion des intérêts en collaborant avec des Américains à l'échelle locale, régionale et nationale en plus d'effectuer notre travail à Washington.

Nous reconnaissons que les défis auxquels nous devons faire face aux États-Unis ne sont pas des défis à court terme. Ils nécessitent de la ténacité, des renseignements sûrs et la collaboration des partenaires à l'échelle provinciale et territoriale ainsi que des

ministères fédéraux clés et du secteur privé. La journée de promotion des intérêts du ministre du Commerce international, qui a eu lieu au Capitole en mars 2005, a offert une occasion unique aux parlementaires, aux partenaires provinciaux et aux représentants de l'industrie de se faire entendre auprès des législateurs américains et du personnel clé afin de souligner des thèmes particuliers tels que la concurrence, les questions de sécurité et l'investissement, en plus des différends commerciaux mentionnés ci-dessus.

La recherche de règles commerciales libéralisées s'est poursuivie sans répit alors que nous avons mis de l'avant le Cycle de négociations de Doha, réalisant une percée importante quant aux délicates questions d'agriculture. Bien que nous ne soyons pas prêts à crier victoire dans ce dossier historiquement ardu, nous avons mis en place d'excellents postes qui rassemblent le soutien de membres clés de l'Organisation mondiale du commerce. Les prochains mois détermineront l'ampleur de la volonté et de la capacité collectives à changer plus que jamais les règles du jeu dans ce secteur.

Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.

L'économie canadienne a poursuivi une tendance positive en 2004 avec une augmentation de la croissance réelle de 2,9 %. Cette tendance était également manifeste dans le rendement commercial international du Canada alors que les exportations de biens et de services se sont élevées à une marge de 1 % de leur dernière pointe et que les importations ont atteint des niveaux élevés records. La balance du commerce des biens et des services a enregistré un surplus encore plus grand de 7,2 milliards de dollars et celle des transferts de 0,1 milliard de dollars, alors que le déficit des revenus d'investissement s'est resserré de 3,1 milliards de dollars.

Dans le cadre de sa contribution au programme de commercialisation du gouvernement, le Ministère a initié un examen approfondi des pratiques internationales relatives à l'innovation et à la commercialisation des nouvelles technologies. Aussi, il a contribué à un inventaire de commercialisation interministériel et proposé un document de travail, de la recherche et des délibérations ultérieures sur les mesures du rendement. La politique, les programmes et les communications

du gouvernement sur la commercialisation ont été renforcés par une reconnaissance accrue des dimensions internationales de la politique scientifique et technologique.

Attirer et conserver la technologie et l'investissement étrangers, et promouvoir l'investissement à l'étranger afin de créer des emplois et d'assurer la prospérité au Canada.

L'investissement et la formation de capital sont essentiels à la stimulation de l'innovation, de la concurrence et de la croissance économique, ce qui contribue à l'amélioration du niveau de vie. Les entreprises étrangères actives au Canada jouent un rôle important dans le développement économique du Canada. En effet, ces dernières investissent considérablement dans la recherche et le développement, rehaussent les niveaux de productivité et d'investissement de capitaux du Canada et facilitent l'intégration du commerce international. L'investissement étranger direct (IED) crée des emplois et renforce les communautés canadiennes.

La concurrence mondiale relative à l'investissement à l'étranger était toujours aussi féroce en 2004. Néanmoins, la valeur de l'investissement étranger direct au Canada a grimpé de 3,2 % ou 11,2 milliards de dollars, pour atteindre 365,7 milliards de dollars. Parallèlement, la valeur de l'investissement direct canadien à l'étranger a augmenté de 10,3 % ou 41,6 milliards de dollars, pour atteindre 445,1 milliards de dollars. Il s'agit là d'un bon indice de l'importance que les fabricants canadiens portent à l'internationalisation de leurs activités pour ainsi mieux tirer profit des occasions offertes par la chaîne d'approvisionnement mondiale.

Fournir des services de soutien rentables pour permettre au Ministère d'atteindre ses objectifs.

Les services ministériels fournis au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) ont continué à appuyer efficacement sa politique, sa planification et ses activités, autant au Canada qu'à l'étranger, conformément aux lignes directrices du Conseil du Trésor et à l'orientation stratégique globale du greffier du Conseil privé. Malgré les défis posés par les exigences des restrictions budgétaires du Comité d'examen des dépenses, le Ministère a su exploiter, dans l'exécution de son mandat, les ressources restantes à leur pleine capacité.

Les ressources humaines du Ministère jouent un rôle clé dans la réalisation des priorités annuelles du greffier du Conseil privé. Le Ministère a démontré un leadership soutenu dans l'amélioration de la capacité linguistique de ses employés et dans l'accroissement de la diversité grâce à des campagnes de recrutements ciblées. Le Ministère a également continué à harmoniser le proces-

sus de planification des ressources humaines avec le processus de planification commerciale, comme requis en vertu de la *Loi sur la modernisation de la fonction publique*, et ce, afin de s'assurer que la planification des ressources humaines s'harmonise et s'incorpore pleinement aux plans et aux priorités du Ministère.

1.3.5 Sommaire du rendement en fonction des priorités et des engagements

Résultats stratégiques	Priorités et engagements ministériels	Type de priorité*	Résultats prévus/état**
Politique commerciale : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.	Servir énergiquement les intérêts du Canada en matière de commerce et d'investissement avec les États-Unis en assurant et en élargissant l'accès du Canada à ce marché essentiel, en continuant à collaborer au maintien d'une frontière sûre qui facilite les échanges, et en affectant plus de personnel spécialisé dans le commerce et l'investissement dans les missions du Canada aux États-Unis.	Progressif	Continuer de gérer efficacement les relations commerciales en élaborant des stratégies de coopération pour la gestion de la frontière qui établissent un équilibre entre la sécurité et la circulation aisée des marchandises et des personnes, en misant sur le succès du processus de la frontière intelligente. Progressif
Politique commerciale : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.	Faire progresser les négociations tenues dans le cadre de l'OMC, de la ZLEA et d'autres instances afin d'améliorer l'accès aux marchés des biens et services canadiens et les règles commerciales et de mieux intégrer les pays en développement dans le système commercial.	Déjà engagé	Travailler à la conclusion d'un accord exhaustif et équilibré pour le Cycle de Doha pour le développement ainsi que pour la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), qui comprend des règles régissant l'investissement, un mécanisme de règlement des différends régionaux et des accords parallèles sur le travail et l'environnement compatibles avec l'OMC. Progressif
Politique commerciale : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.	Défendre les droits et les intérêts du Canada dans les différends commerciaux, tout en exigeant fermement qu'on apporte des améliorations aux dispositions sur le règlement des différends internationaux.	Déjà engagé	Participer activement à toutes les réunions et à tous les examens de l'OMC et de l'ALENA pour défendre les intérêts du Canada à l'égard des questions institutionnelles et axées sur les résultats, y compris les différends commerciaux, et jouer un rôle de chef de file pour améliorer les processus de règlement des différends de l'OMC et de l'ALENA. Progressif

Suite à la page suivante

Résultats stratégiques	Priorités et engagements ministériels	Type de priorité*	Résultats prévus/état**
Politique commerciale : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.	Soutenir des systèmes efficaces de contrôle des exportations mondiales afin d'accroître la sécurité de la communauté internationale, tout en veillant à ne pas nuire au commerce légitime	Déjà engagé	Appuyer des systèmes internationaux efficaces de contrôle des exportations qui renforceront la sécurité du Canada et de ses alliés. Progressif
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	Repérer les occasions d'accroître la participation du Canada dans les marchés internationaux, affectant de façon stratégique les ressources ministérielles conformément aux priorités énoncées afin d'apporter des avantages réels aux Canadiens.	Progressif	Cerner des occasions de financement pour l'approvisionnement et les investissements à l'étranger, en particulier dans les marchés en expansion et émergents et afficher les renseignements sur les sites d'IFInet, du Délégué commercial virtuel, de CanadExport et les sites des partenaires. Progressif
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	Renforcer les relations du Canada en matière de commerce et d'investissement avec les organisations multilatérales clés ainsi qu'avec les nouvelles puissances économiques comme la Chine, l'Inde et le Brésil.	Nouveau	Offrir une valeur ajoutée aux clients en fournissant des services du SDC de haute qualité et homogènes par l'entremise de partenariats entre les secteurs public et privé, comme Équipe Canada inc, et aux réseaux internationaux de promotion de la science et de la technologie, et des investissements. Progressif
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies..	Mettre l'accent sur les efforts de promotion du commerce international dans les secteurs qui présentent le plus grand potentiel pour le Canada, tout en intervenant de façon plus active dans les secteurs de pointe comme la biotechnologie.	Nouveau	Offrir une valeur ajoutée aux clients en fournissant des services du SDC de haute qualité et homogènes par l'entremise de partenariats entre les secteurs public et privé, comme Équipe Canada inc, et aux réseaux internationaux de promotion de la science et de la technologie, et des investissements. Progressif

Suite à la page suivante

Résultats stratégiques	Priorités et engagements ministériels	Type de priorité*	Résultats prévus/état**
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	Faciliter la commercialisation de la recherche et du développement au Canada, en profitant de partenariats scientifiques et technologiques à l'échelle mondiale.	Progressif	Offrir une valeur ajoutée aux clients en fournissant des services du SDC de haute qualité et homogènes par l'entremise de partenariats entre les secteurs public et privé, comme Équipe Canada inc, et aux réseaux internationaux de promotion de la science et de la technologie, et des investissements. Progressif
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	Continuer d'offrir promptement des services et des produits ciblés aux entreprises canadiennes qui répondent à leurs besoins en tant que participants à des marchés mondiaux très concurrentiels, en ayant recours à la technologie de l'information la plus moderne.	Progressif	Veiller à ce que les clients reçoivent des renseignements mieux intégrés, plus cohérents et davantage à jour sur les débouchés commerciaux, les services de soutien et les solutions de financement, en provenance du secteur d'activités et des partenaires au Canada et dans le monde entier, qui œuvrent tous dans un cadre convenu de priorités et de directives. Progressif
Promotion du commerce international : Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.	Créer de nouveaux partenariats stratégiques au Canada avec le milieu des affaires ainsi qu'avec d'autres niveaux de gouvernement dans tout le pays.	Nouveau	Offrir une valeur ajoutée aux clients en fournissant des services du SDC de haute qualité et homogènes par l'entremise de partenariats entre les secteurs public et privé, comme Équipe Canada inc, et aux réseaux internationaux de promotion de la science et de la technologie, et des investissements. Pleinement atteint

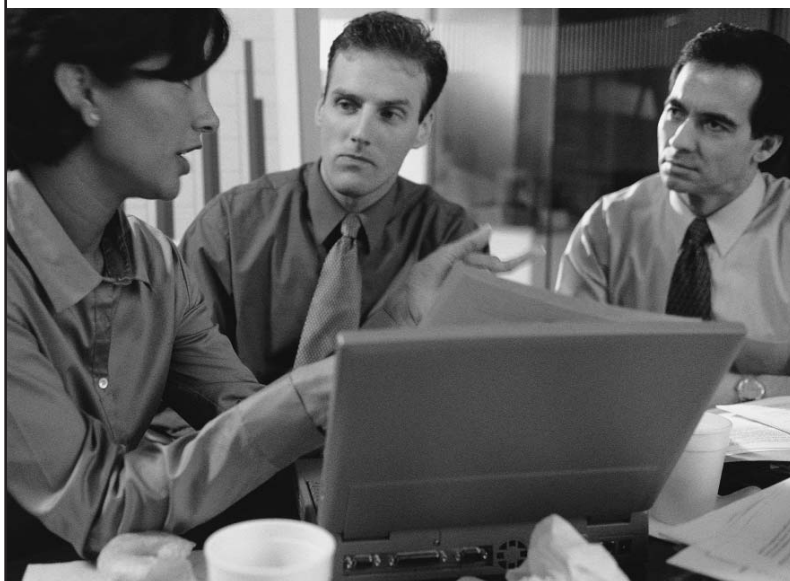
Suite à la page suivante

Résultats stratégiques	Priorités et engagements ministériels	Type de priorité*	Résultats prévus/état**
Promotion de l'investissement : Attirer et conserver la technologie et l'investissement étrangers, et promouvoir l'investissement à l'étranger afin de créer des emplois et d'assurer la prospérité au Canada.	Accroître l'investissement bilatéral en supprimant les obstacles à l'investissement au Canada, en effectuant une promotion plus ciblée et plus dynamique du pays comme destination attrayante pour l'investissement étranger, tout en facilitant l'investissement canadien direct à l'étranger.	Déjà engagé	Promouvoir le Canada comme destination propice à l'investissement en contribuant à conserver et à accroître les investissements au Canada, grâce notamment à la définition et à l'élaboration de stratégies visant à éliminer les obstacles réels et perçus à l'investissement, comme les cadres réglementaires et législatifs et les problèmes de sécurité. Progressif
Services ministériels : Fournir des services de soutien rentables pour permettre au Ministère d'atteindre ses objectifs.	Associer plus directement et plus ouvertement les Canadiens, dont les clients et intervenants du Ministère, les partenaires fédéraux, les provinces et les territoires, à l'élaboration des politiques et à l'exécution des programmes.	Déjà engagé	Les intervenants auront plus d'occasions de participer au processus d'élaboration des politiques. Progressif
Services ministériels : Fournir des services de soutien rentables pour permettre au Ministère d'atteindre ses objectifs.	Diriger l'élaboration d'une approche pangouvernementale et pancanadienne en vue de répondre aux défis du XXI ^e siècle concernant le commerce international, en s'engageant et en collaborant activement avec une vaste gamme de partenaires au pays dans des initiatives comme l'Examen de la politique internationale.	Déjà engagé	Une approche pangouvernementale assurera l'utilisation la plus efficace possible des ressources consacrées au développement du commerce international. Progressif

* Les types de priorités sont « Nouveau », « Progressif » ou « Déjà engagé » (c.-à-d. déjà déclaré dans un RPP ou un RMR antérieur).

**Notons que le terme « Progressif » ne doit pas être interprété comme un équivalent de « Non atteint » puisque bon nombre des priorités de Commerce international sont continues et se poursuivent sur plus d'une année.

Analyse du rendement : secteurs d'activités et résultats stratégiques



Section 2

2.1 Secteurs d'activités et résultats stratégiques

2.1.1 Politique commerciale

Résultat stratégique

Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en gérant efficacement les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et en libéralisant le commerce et la circulation des capitaux dans le monde entier, grâce à des règles claires et équitables.

Nos ressources

Financières	
	En millions de dollars
Dépenses prévues en début d'exercice ⁴	44,7
Total des crédits autorisés en fin d'exercice	108,8
Dépenses réelles	104,8

Ressources humaines – équivalents temps plein (ETP)	355 ETP
---	---------

Moyen d'atteindre notre résultat stratégique

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) dirige des initiatives du gouvernement du Canada qui ont pour but d'accroître la part du Canada sur les marchés mondiaux des biens et des services par l'entremise de divers mécanismes, à savoir :

- des institutions multilatérales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- des initiatives régionales et bilatérales telles que les négociations de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA);
- les négociations sur l'établissement d'un accord de libre-échange avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et El Salvador), également connu sous le nom de CA4, ainsi que Singapour;
- un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Union européenne (UE);
- la négociation d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger.

4. Pour une explication de l'écart entre le Budget principal des dépenses et le Total des autorisations concernant le Secteur d'activités Politique commerciale, le lecteur est invité à consulter le Tableau 1 intitulé Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles.

Le Ministère agit également de façon proactive afin de promouvoir les autres intérêts commerciaux et économiques du Canada auprès des principaux partenaires bilatéraux du pays, tels que les États-Unis et l'Union européenne, ainsi que par l'intermédiaire de l'OMC. Le Ministère continue à chercher une solution aux différends qui opposent le Canada et les États-Unis, notamment au sujet du bois d'œuvre résineux et de l'ESB, et de défendre les intérêts des autres industries canadiennes touchées par des mesures commerciales. De plus, le Ministère tente de renforcer le système canadien de contrôle des exportations et de favoriser la coopération internationale afin d'assurer la circulation sécuritaire et efficace des biens et des services.

Notre environnement de travail

La croissance économique mondiale en 2004 a été la meilleure depuis plus d'un quart de siècle, alimentée par une force continue aux États-Unis et en Chine. Les États-Unis menaient l'accélération parmi les pays du G7 alors que son produit intérieur brut (PIB) réel faisait un bond de 4,4 %. Le Royaume-Uni suivait avec une croissance de 3,2 %, tout juste devant le Canada et son taux de 2,9 %, suivi par le Japon. Les autres pays du G7, tous situés en Europe continentale, ont continué à tirer de l'arrière avec des gains de moins de 2 %, ce qui représentait néanmoins une croissance comparativement aux niveaux de 2003.

Les événements mondiaux ont continué à stimuler les activités dans l'économie canadienne. Le dollar canadien a continué d'augmenter en valeur par rapport au dollar américain, enregistrant les plus importants gains annuels consécutifs du taux de change de son histoire, ce qui représentait une dévaluation continue du dollar américain comparativement à la plupart des plus importantes devises des pays, membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Les prix des produits de base ont connu leurs meilleures augmentations annuelles consécutives depuis le début des années 1970, représentant ainsi partiellement l'intégration permanente et rapide de la Chine dans l'économie mondiale.

La demande d'exportation accrue justifiait toute la reprise de la croissance du PIB du Canada, de 2 % en 2003 à 2,9 % l'année dernière. L'augmentation de la demande intérieure finale est demeurée inchangée à 3,8 %. L'investissement commercial s'est quelque peu

accentué, et l'accumulation des stocks a connu une accélération, principalement après que la demande industrielle a chuté dans la deuxième moitié de l'année. La croissance du PIB a diminué dans la deuxième moitié de 2004; cette baisse semble principalement due à l'augmentation subite des prix du pétrole, lesquels ont atteint un sommet de presque deux fois leur niveau moyen de 2003. De plus, la frontière américaine est demeurée fermée à nos exportations de bœuf.

Les exportations de biens et de services du Canada ont augmenté de 6,8 % en 2004, mettant ainsi fin à trois années de repli. La part d'exportations de biens et de services du PIB du Canada est passée de 37,8 % en 2003 à 38,1 % en 2004. On a pu observer une augmentation de 5,8 % des importations de biens et de services au Canada alors que leur part du PIB passait de 34 % en 2003 à 33,9 % en 2004. Dans l'ensemble, l'excédent courant a augmenté de 10,4 milliards de dollars l'année dernière, passant de 18,4 à 28,8 milliards de dollars, mené par une augmentation de 7,2 milliards de dollars de l'excédent commercial.

L'augmentation de la valeur du dollar semble avoir touché les courants d'investissements directs. Grâce au pouvoir d'achat plus élevé du dollar canadien à l'étranger, en particulier aux États-Unis, les Canadiens ont pu faire des investissements étrangers plus facilement. L'investissement direct canadien à l'étranger s'est élevé à 61,7 milliards de dollars l'année dernière, soit près des niveaux records établis en 2000, ce qui comprenait le plus important rachat par une entreprise canadienne de toute l'histoire : l'acquisition de l'entreprise américaine John Hancock Financial Services par la Financière Manuvie. Cependant, il en coûtait davantage aux étrangers pour investir au Canada en raison du taux de change élevé. Après une moyenne de près de 50 milliards de dollars de 1998 à 2002, année où le dollar a chuté, les entrées d'investissement direct ont chuté à moins de 10 milliards de dollars par année au cours des deux dernières années, les plus bas niveaux depuis 1993.

Les perspectives pour l'économie mondiale sont généralement favorables. La dynamique de croissance a ralenti depuis le milieu de l'année dernière, et on s'attend à ce que la croissance des grandes économies soit légèrement inférieure cette année. La croissance aux États-Unis semble quelque peu modérée, même si elle dominera encore les grandes économies. À l'exclusion

du Japon, on s'attend à ce que la croissance en Asie et, en particulier, en Chine, demeure forte. En raison de la croissance plus lente au Japon et en Europe continentale, la croissance mondiale devient quelque peu déséquilibrée, ce qui pose un risque pour la force de l'expansion mondiale. D'autres risques importants planent encore sur l'économie internationale, dont les prix du pétrole, l'élargissement de la balance des paiements courants et l'inflation des prix des actifs dans le secteur des biens immobiliers de certaines économies.

Le commerce international est l'élément moteur de l'économie canadienne. Notre qualité de vie et l'ensemble des choix sociaux dépendent de la prospérité du Canada dans un environnement mondial complexe et en rapide évolution. Le Canada est prêt à tirer profit des nombreuses occasions à l'étranger. En mai 2005, le gouvernement a publié l'*Énoncé de politique internationale du Canada*, énonçant ses stratégies et les mesures prises ou prévues en réponse aux défis et aux possibilités de l'économie mondiale contemporaine. Le Ministère a formé un Secteur des marchés mondiaux et élaboré une Stratégie sur les marchés émergents afin de recentrer le point de mire du Canada sur les nouveaux marchés dynamiques. Des accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers sont négociés avec la Chine et l'Inde pour aider les entreprises canadiennes à protéger leurs investissements et à saisir les occasions qui se présentent dans ces économies. Des négociations de libre-échange ont été entreprises avec la Corée du Sud qui, si elles réussissent, serviront de passerelle stratégique vers la région dynamique de l'Asie du Nord-Est. Le Canada a mené à terme l'Initiative de représentation accrue à l'automne 2004, présentant aux États-Unis une approche coordonnée et intégrée de la gestion et de l'avancement des intérêts du Canada, de son commerce, de son développement commercial, de la science et de la technologie et de ses intérêts en matière d'investissement. Le Canada a établi six nouveaux consulats et un nouveau consulat général aux États-Unis et a élevé deux consulats existants au niveau de consulat général; la représentation du Canada aux États-Unis s'élève maintenant à 23 bureaux.

Vous trouverez ci-dessous une brève description des priorités du Ministère en matière de politique commerciale. Plus de détails se trouvent dans la section intitulée Réalisations et rendement.

Relations commerciales Canada-États-Unis

- Le Canada continuera à embaucher des Américains au niveau local, régional et de l'État pour promouvoir le commerce, l'investissement et les technologies ainsi que pour défendre les intérêts des ministères partenaires, des provinces et des territoires, et du secteur privé canadien.
- On continuera d'assurer une gestion efficace des relations commerciales, y compris l'élaboration de stratégies de coopération pour la gestion de la frontière qui allient la sécurité à la circulation facile des marchandises et des personnes, en s'appuyant sur le succès du processus de la frontière intelligente.
- On apportera un soutien à des systèmes internationaux efficaces de contrôle des exportations qui amélioreront la sécurité du Canada et de ses alliés.
- On continuera de s'efforcer de susciter une plus grande compréhension et un appui accru aux États-Unis en vue d'un règlement politique à long terme du différend sur le bois d'œuvre résineux. On poursuivra également les efforts pour résoudre d'autres différends commerciaux bilatéraux, y compris celui qui porte sur le blé.

Organisation mondiale du commerce

- Le Canada œuvrera au sein de l'OMC pour parvenir à un accord cadre qui corresponde aux objectifs canadiens et qui favorise l'atteinte d'ambitieux résultats pour le Programme de Doha pour le développement.
- Le Canada cherchera à resserrer les engagements avec les pays en développement dans le but d'accroître ses relations commerciales avec ces derniers et à établir un système commercial multilatéral fondé sur des règles qui soit plus fort, plus ouvert et plus prévisible, grâce à la création ou à la clarification de diverses dispositions du cycle de Doha de l'OMC.
- Le Ministère participera activement à toutes les réunions et aux examens de l'OMC afin de promouvoir les intérêts canadiens dans les questions institutionnelles axées sur les résultats, y compris

les différends commerciaux, et il servira de chef de file en ce qui concerne l'amélioration des processus de règlement des différends de l'OMC.

- Il fera mieux connaître les priorités de tout le gouvernement, notamment celles en matière de développement durable.
- Le Canada participera activement aux négociations d'accèsion à l'OMC de tous les pays candidats, en mettant tout particulièrement l'accent sur la Russie, l'Arabie saoudite, le Vietnam et l'Algérie, étant donné nos intérêts commerciaux dans ces pays.

Négociations de la Zone de libre-échange des Amériques

- Le Canada travaille à la conclusion d'un accord relatif à la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) qui soit détaillé et équilibré, et qui comprendra des règles régissant l'investissement, un mécanisme de règlement des différends régional et des accords parallèles sur le travail et l'environnement, compatibles avec l'OMC.

Relations avec des organisations multilatérales et d'autres partenaires bilatéraux clés

- Le Ministère s'efforcera de réduire les obstacles au commerce et à l'investissement sur une base régionale et bilatérale ainsi qu'à maintenir des dispositions fortes et claires de règlement des différends multilatéraux, régionaux et bilatéraux, afin de régler les différends commerciaux et d'en empêcher de nouveaux.
- Le Ministère fera mieux connaître les positions du Canada aux réunions du G8 et de l'APEC. Il organisera aussi plusieurs projets de renforcement des capacités pour aider les membres de l'APEC à tenir leurs engagements en matière de sécurité.
- On renseignera mieux les citoyens et les intervenants et on les fera participer davantage à l'élaboration des politiques commerciales et aux engagements internationaux en matière d'environnement.
- On publiera deux documents importants sur le rendement commercial du Canada.

Réalisations et rendement

Relations commerciales entre le Canada et les États-Unis

Étant donné que les États-Unis sont le plus important partenaire commercial du Canada, le Ministère a déployé des efforts et des ressources considérables non seulement pour maintenir sa position sur ce marché, mais également pour améliorer et, dans certains cas, pour défendre, son accès à ce marché hautement prisé et compétitif. Les initiatives et les activités présentées ci-dessous figurent parmi les plus importantes mise en œuvre pour atteindre les résultats souhaités.

- Le Ministère a mené un effort concerté pour gérer l'incidence que les questions clés peuvent avoir sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. D'importantes campagnes de sensibilisation ont été menées sur l'ESB, les pharmacies sur Internet, la sous-traitance et le bois d'œuvre résineux.
- Le ministre du Commerce international a animé une journée de sensibilisation au commerce au Capitole. Cet événement a permis aux parlementaires, aux partenaires provinciaux et aux représentants de l'industrie de discuter avec les législateurs américains et le personnel clé de l'importance de la relation entre le Canada et les États-Unis et de souligner des thèmes particuliers tels que la compétitivité nord-américaine, la sécurité, l'investissement au Canada et le besoin de régler les différends commerciaux (bois d'œuvre résineux, ESB et porcins sur pied).
- Le Ministère a coordonné la position canadienne à l'égard des rencontres internationales et de la coopération en matière de réglementation ainsi que des questions clés relatives au commerce bilatéral telles que les services énergétiques, le contrôle des exportations et l'application des règles.
- Les efforts déployés par le Ministère ont minimisé les problèmes commerciaux dans des secteurs clés tels que les services et les industries culturelles, ainsi que ceux relatifs à l'investissement, à la propriété intellectuelle et aux questions numériques.
- Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont conclu une entente sur les modifications aux règles

d'origine sur une variété de biens. Le 1^{er} janvier 2005, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre ces modifications alors que le Mexique a fait de même en juin 2005. Les trois partenaires de l'ALENA ont également fait beaucoup de progrès dans une deuxième série de mesures sur la libéralisation des règles d'origine, dont la mise en œuvre est prévue pour janvier 2006.

- Le Ministère a participé activement à l'élaboration du plan de travail du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité des produits manufacturés et du Groupe de travail sectoriel et régional sur la concurrence. L'initiative vise à accroître la coopération entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et à atteindre les plus hauts niveaux possible relatifs à la santé, à la sécurité et à la protection de l'environnement pour l'Amérique du Nord.
- Le Ministère a assuré la gestion efficace des contrôles commerciaux conformément aux engagements commerciaux internationaux du Canada, y compris les contingents d'exportation pour les produits agricoles, les niveaux de préférence tarifaire relatifs aux textiles et aux vêtements ainsi que les contingents tarifaires à l'importation touchant le secteur de la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille).
- Le Ministère a participé à des rencontres avec le Groupe d'experts sur l'investissement de l'ALENA à Washington afin d'échanger des renseignements sur les arbitrages investisseur-État respectifs au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Les propositions de clarification des diverses dispositions du chapitre 11 de l'ALENA (portée, expropriation et revendications connexes) ont été présentées et sont actuellement à l'étude.
- Le Ministère a continué à participer au groupe de travail afin de s'assurer d'une étroite coopération entre la Commission de l'ALENA et la Commission de coopération environnementale dans la définition et la coordination de travaux complémentaires relatifs au commerce et à l'environnement en Amérique du Nord.
- Le Ministère a participé à des discussions bilatérales en vue de l'établissement d'un organisme

sur la fiabilité des services d'électricité Canada-États-Unis afin d'assurer la fiabilité de l'approvisionnement dans les deux pays. La compatibilité des normes est une question déterminante.

- Le Ministère a travaillé directement avec l'industrie canadienne à faciliter la délivrance de près de 8 000 licences d'exportation en 2004, a prévu et organisé des séminaires nationaux de sensibilisation pour informer les entreprises sur les contrôles à l'exportation et a entrepris le développement d'un système dans Internet pour le traitement des demandes de licences d'exportation.
- Le Ministère a réalisé d'importants progrès dans l'amélioration de la transparence de l'ALENA en concluant une entente avec les États-Unis et le Mexique pour publier le texte de négociation du chapitre 11 de l'ALENA et en convenant d'audiences publiques pour les différends relatifs au chapitre 20 de l'ALENA.
- Afin de faire connaître les dispositions sur le séjour temporaire de l'ALENA, le Ministère a préparé une brochure spéciale et un outil de diagnostic en ligne offrant des rapports et des renseignements personnalisés aux Canadiens qui cherchent à travailler pour un organisme relevant de l'ALENA. La brochure et l'outil en ligne sont disponibles à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-fr.asp>.
- Le Ministère a contribué à un effort pangouvernemental ayant réalisé des progrès importants dans la rédaction d'une convention de l'UNESCO concernant la diversité culturelle, laquelle fait la promotion des intérêts culturels canadiens conformément aux accords commerciaux conclus avec différents partenaires, dont les États-Unis.
- Le Canada a réussi à contrecarrer les efforts de certains intervenants américains en vue d'inscrire le Canada sur la « liste spéciale 301 » des États-Unis. (Cette liste contient les noms des pays, comme déterminés par le représentant américain du commerce, qui refusent une protection adéquate des droits sur la propriété intellectuelle ou refusent un accès commercial équitable aux Américains qui dépendent de ces droits.) De nouvelles initiatives d'application de la propriété

intellectuelle (PI) ont été lancées dans le contexte des discussions sur le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité.

- Le Ministère a contribué à la modification de la *Loi sur les brevets* et réussi à négocier avec les États-Unis une suspension unique des dispositions de l'ALENA, s'assurant ainsi que la nouvelle réforme de la Loi pourra être mise en œuvre conformément à l'ALENA.
- Le Ministère a contribué à la défense de la propriété intellectuelle du Canada et des intérêts relatifs à l'accès aux marchés dans une affaire de brevet impliquant l'entreprise Research In Motion et qui a créé un précédent aux États-Unis.
- En décembre 2004, un cadre canado-américain pour les projets pilotes de prédédouanement à la frontière terrestre a été annoncé. Le Canada et les États-Unis se sont engagés à aller de l'avant avec la construction d'un établissement de prédédouanement terrestre au pont entre Buffalo et Fort Erie. Les conditions qui mèneront à l'entente finale sont présentement en cours de négociation.
- Le Ministère a continué à travailler à améliorer le déroulement des procédures de règlement des différends en vertu du chapitre 19 de l'ALENA en proposant d'importants changements procéduraux.
- Le Ministère a continué à examiner la Politique de réglementation fédérale afin de renforcer la composante Commerce et investissement du système de réglementation fédéral et de rédiger un cadre de coopération réglementaire internationale.
- Le Ministère a continué à mettre sur pied des initiatives frontalières dans le cadre du Partenariat pour la sécurité et la prospérité. Les initiatives comprennent l'amélioration de la technologie de l'information reliée à la frontière intelligente et l'élaboration de mécanismes pour mieux planifier l'infrastructure routière (y compris un inventaire des infrastructures de transport frontalier dans les principaux couloirs et des outils de financement public-privé pour la réalisation de projets à la frontière).
- Le Ministère a participé à plusieurs rencontres internationales sur les régimes de contrôle des exportations, démontrant que le système canadien de contrôle des exportations accroît la sécurité du Canada et de ses alliés, et contribue à l'amélioration de la sécurité et de la stabilité mondiales.
- Le Ministère a initié l'élaboration d'un système de traitement des demandes de licences d'exportation sur Internet.
- Le Ministère a continué à chercher un règlement durable au différend sur le bois d'œuvre résineux par des négociations de haut niveau avec les représentants américains, des démarches juridiques contre les mesures commerciales des États-Unis à l'OMC et en vertu de l'ALENA, dans lesquelles le Canada continue à accumuler les victoires, et des efforts de sensibilisation visant les décideurs américains. Le Ministère a continué à consulter étroitement les provinces et l'industrie dans la recherche d'un règlement des différends qui soit dans le meilleur intérêt du Canada.
- À la suite des consultations publiques menées en mai 2005, le Canada a appliqué une surtaxe de 15 % sur les divers biens américains en réponse à l'incapacité des États-Unis d'abroger l'amendement Byrd, lequel contrevient aux règles de l'OMC. Le Ministère continue de chercher à abroger l'amendement Byrd par des efforts de sensibilisation visant les décideurs américains. De plus, le gouvernement du Canada, de concert avec l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux, la Commission canadienne du blé et le producteur de magnésium Norsk Hydro, a engagé une action auprès du Tribunal de commerce international des États-Unis pour contester l'amendement Byrd. Le Canada estime que l'application de l'amendement Byrd au Canada n'est pas conforme au droit américain d'exécution de l'ALENA. Pour plus de renseignements, visitez le site <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/disp/byrd-main-fr.asp>.
- Le Ministère a continué à défendre les intérêts canadiens, coordonnant ses efforts avec ceux de la Commission canadienne du blé et des provinces touchées par l'affaire du blé de force roux de printemps. En mars 2005, un groupe spécial de l'ALENA a trouvé des failles dans la décision

américaine en matière de droits compensateurs et a renvoyé la question au département du Commerce des États-Unis. Le Canada a également mis en doute la constatation d'un préjudice de la part de la Commission du commerce international devant un groupe spécial de l'ALENA.

- Le Ministère a continué ses représentations de haut niveau auprès des autorités américaines afin que ces dernières autorisent de nouveau un accès complet au bœuf canadien. Grâce à cette démarche, les bovins vivants de moins de 30 mois peuvent maintenant être exportés sur le marché américain.
- Le Ministère a collaboré avec les provinces et divers intervenants à des contestations fructueuses dans le cadre de l'ALENA au sujet de subventions et de constatations de préjudices aux États-Unis relativement aux porcins sur pied. À la suite des décisions du groupe spécial de l'ALENA, les recours commerciaux américains au sujet des exportations de porcins sur pied ont pris fin.

Organisation mondiale du commerce

- Le Ministère a poursuivi une stratégie de consultation nationale active avec le Cabinet, les députés, les provinces et les territoires ainsi qu'avec la communauté nationale d'intervenants.
- Le Ministère a continué à faire de la sensibilisation pour une gestion technique consciencieuse et un solide leadership politique continu au cours de l'année afin d'atteindre les objectifs globaux du Canada dans le cadre du Cycle de négociations de Doha et de s'assurer du succès de la Sixième Conférence ministérielle de décembre 2005. Bien que plusieurs avantages puissent être tirés d'une conclusion ambitieuse au Programme de Doha pour le développement, des choix difficiles devront être faits.
- Le Ministère est allé de l'avant avec la deuxième phase de l'évaluation environnementale du Cycle de Doha, laquelle implique un examen plus approfondi des répercussions environnementales potentielles de ces importantes négociations commerciales.
- Le Ministère a continué à jouer un rôle de premier plan dans les négociations sur le commerce des services dans le but de favoriser les perspectives d'accès aux marchés et de proposer des améliorations à l'élaboration de règles. Plusieurs des propositions du Canada, y compris sur les petites et moyennes entreprises et la transparence réglementaire nationale, ont généré de l'intérêt et du soutien de la part d'un vaste groupe représentatif des membres de l'OMC.
- En juillet 2004, le Canada a activement participé aux négociations d'un accord cadre qui soulignerait l'état des négociations en l'absence d'un document ministériel sur la Cinquième Conférence ministérielle. Plusieurs des idées et des propositions du Canada ont été ultérieurement adoptées dans l'accord cadre, y compris le cadre pour l'agriculture. Grâce à plusieurs activités, allant des réunions de groupes restreints aux propositions officielles en passant par les réunions avec les présidents de groupes de négociation, les réunions de hauts fonctionnaires et les travaux techniques permanents, le Ministère a pu contribuer à l'accord cadre de juillet 2004. Bien que l'accord ait été essentiel à l'avancement des négociations, il ne s'agit là que d'une étape dans le processus de recherche d'un résultat favorable aux négociations de Doha.
- Le Canada a continué à participer activement à l'examen des politiques et des pratiques commerciales des pays en développement en vertu du Mécanisme d'examen des politiques commerciales de l'OMC. Treize examens ont été réalisés en 2004-2005. Le processus contribue à une observation accrue des règles, des disciplines et des engagements pris en vertu du système commercial multilatéral en permettant l'échange de renseignements et la rétroaction sur les politiques et les pratiques. Le processus a pour toile de fond les besoins et les objectifs généraux en matière d'économie et de développement des pays en développement dans le système commercial multilatéral et, à ce titre, offre aux pays en développement l'occasion de déterminer des besoins précis, tels que l'assistance technique au commerce et le renforcement des capacités.
- Le Canada a continué à surveiller et à participer aux discussions ayant trait aux différentes nouvelles

initiatives permanentes de renforcement des capacités et d'assistance technique au commerce de l'OMC et des autres forums. Le Ministère a travaillé à maximiser les avantages pour les pays en développement – les aidant à participer aux négociations commerciales de l'OMC, à mettre en œuvre leurs obligations et à incorporer le commerce dans leurs plans nationaux de développement et de réduction de la pauvreté – en faisant la promotion de la cohérence et de la coordination entre les organismes nationaux et les organismes donateurs, ainsi que parmi les établissements multilatéraux, régionaux et bilatéraux.

- Le Ministère a versé 156 000 \$ au Fonds global d'affectation spéciale pour le Programme de Doha pour le développement afin de financer un cours sur la politique commerciale régionale dans les Caraïbes. Ce cours de formation permet aux fonctionnaires des pays en développement de la région des Caraïbes de mieux comprendre les ententes de l'OMC et de prendre part de façon plus active aux négociations des nouveaux engagements en matière d'accès aux marchés.
- Le Canada a continué à appuyer le principe de « traitement spécial et différencié » (TSD), lequel reconnaît que les pays en développement ont différents besoins et capacités et que les niveaux d'engagement et d'obligation devraient être rajustés en conséquence. Le Canada a continué à examiner les propositions de TSD soulevées lors de la session extraordinaire du Comité du commerce et du développement de l'OMC ainsi que dans les groupes de négociation existants. L'objectif est d'aborder les questions sous-jacentes afin de s'assurer que les mesures de TSD correspondent aux problèmes qu'elles cherchent à régler et qu'elles feront une contribution constructive à l'intégration des pays en développement au système commercial multilatéral (SCM).
- Le Canada a continué à participer aux discussions tenues avec les petites économies vulnérables lors de la session particulière du Comité du commerce et du développement. L'objectif est de structurer les réponses selon les propositions commerciales précises avancées par ces membres en vue de les intégrer complètement au SCM, sans créer de sous-catégories de membres. Le Canada a continué

à faire valoir que l'élargissement et l'approfondissement de la portée de la coopération régionale est une façon efficace pour les petites économies vulnérables d'accroître leur capacité à voir leurs intérêts nationaux reflétés dans les accords commerciaux internationaux et à assumer leurs obligations en vertu de ces accords. Le Canada a également participé aux discussions avec les pays les moins avancés afin d'accroître leur accès aux marchés et l'efficacité de leur participation au SCM.

- Le Canada a continué à s'engager officiellement et officieusement auprès des pays en développement de l'OMC et dans d'autres forums multilatéraux, tels que l'OCDE, afin de mieux comprendre leurs préoccupations commerciales particulières et de les aider à aborder ces préoccupations et à réduire les différences dans le but de s'assurer du progrès des négociations commerciales et de favoriser l'intégration des pays en développement au SCM.
- Le Ministère a activement participé au Cycle de négociations de Doha de l'OMC sur les règles. Le Canada cherche des règles plus claires qui permettront d'accroître la prévisibilité des recours commerciaux et de renforcer les disciplines relatives aux subventions afin d'assurer une concurrence plus loyale aux exportateurs canadiens sur les marchés étrangers. Le Canada est l'un des participants les plus actifs, faisant des propositions sur le calcul des subventions, l'identification des produits examinés dans le cadre d'enquêtes et la conformité aux décisions de l'Organe de règlement des différends.
- Le Canada a continué à promouvoir activement une transparence accrue à l'OMC. Le Canada estime qu'un processus plus inclusif et que de meilleures communications avec le public favoriseraient une meilleure compréhension des avantages du commerce libéralisé et des règles claires et équitables qui servent de base au système commercial international.
- En tant que président de l'Organe d'examen des politiques commerciales, l'ambassadeur Stephenson a aidé le président du Conseil général, l'ambassadeur Mohamed, dans le processus de sélection du prochain directeur général de l'OMC, ce qui

impliquait des rondes successives de consultations auprès des membres de l'OMC afin d'évaluer leurs préférences et l'ampleur du soutien pour chaque candidat. Les membres ont choisi Pascal Lamy de la France comme prochain directeur général.

- Le Canada a continué de participer aux examens des politiques commerciales de l'OMC pour 22 pays en 2004-2005, un exercice de révision par les pairs se voulant une évaluation et une compréhension collectives des différentes politiques et pratiques commerciales de chaque membre et de leur incidence sur le fonctionnement du système commercial multilatéral. Le Canada a soumis des questions par écrit sur les politiques et les pratiques commerciales du membre en cours d'examen et a participé aux réunions.
- Le Canada a continué à être un participant actif dans les procédures de règlement des différends de l'OMC :
- il a été plaignant dans cinq différends : un différend avec les États-Unis (Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention, ou l'amendement Byrd), un différend avec la Commission européenne (Mesures affectant l'approbation et la commercialisation des produits de biotechnologie) et trois récusations de recours commerciaux américains dans l'affaire du bois d'œuvre résineux canadien;
- il a été défendeur dans deux différends (Mesures concernant les exportations de blé et le traitement des grains importés et Maintien de la suspension d'obligations dans le différend CE – Hormones).

Des cinq cas jugés lors de la période en question (tous sauf les différends sur la biotechnologie et les hormones), le Canada a obtenu un succès notable dans chacun d'eux. Le Canada a également été actif en tant que tierce partie dans plusieurs différends importants, y compris deux avec les États-Unis (Mesures visant la fourniture transfrontière de services de jeux et paris et Subventions concernant le coton Upland) et un avec la Commission européenne (Subventions à l'exportation de sucre).

- Le Canada a continué à contribuer à l'engagement pangouvernemental de modification de la *Loi sur*

les brevets, qui a vu le Canada devenir le premier pays à mettre en œuvre l'entente historique de l'OMC sur l'accès aux médicaments.

- Le Canada a continué à faire de la sensibilisation aux clients potentiels et aux avantages potentiels pouvant être réalisés dans le Programme de Doha pour le développement en apportant de l'assistance technique, en s'engageant à renforcer les capacités et en s'engageant directement envers les pays en développement afin d'aborder les différends concernant le traitement spécial et différencié.
- Le Canada est demeuré au premier plan des négociations pour l'amélioration du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC. Lorsque les négociations ont semblé stagner, le Canada a dirigé la formation d'une coalition proposant des améliorations dans de nombreux domaines, y compris le séquençement des procédures de rétorsion et d'observation, le renvoi de questions de l'Organe d'appel au groupe spécial original, l'établissement de règles pour la régie de la levée des mesures de rétorsion précédemment autorisées et les droits des tierces parties. Ces efforts ont permis une meilleure orientation des négociations et favorisé l'engagement renouvelé d'autres membres.
- Le Canada a continué à jouer un rôle actif dans le processus d'accession de l'OMC afin d'assurer un accès aux marchés plus ouvert, non discriminatoire et prévisible aux exportations canadiennes de biens et de services, et d'établir des régimes commerciaux transparents et soumis aux règles dans ces nouveaux marchés, contribuant ainsi à la stabilité et à la prospérité économiques mondiales.
- Le Canada a continué à remplir sa promesse d'entreprendre des négociations sur l'accession de l'OMC en participant activement aux réunions des groupes de travail des pays adhérents. Au cours de la dernière année, le Canada a mené des négociations et contribué aux réunions de groupes de travail de l'Algérie, du Bélarus, du Bhoutan, du Kazakhstan, de la Russie, de l'Arabie saoudite, du Soudan, du Tadjikistan, de l'Ukraine, de l'Ouzbékistan, du Vietnam et du Yémen. Des groupes de travail ont été formés au cours de la

dernière année pour l'Afghanistan, l'Iraq, la Libye et la Serbie-et-Monténégro.

- Le Canada a conclu des accords bilatéraux avec l'Ukraine en février 2002 et avec l'Arabie saoudite en février 2004 et a continué à participer aux réunions des groupes de travail de ces deux pays.
- Le Canada a fait des progrès importants vers la conclusion de négociations bilatérales avec le Vietnam et est confiant qu'un accord bilatéral sera conclu en 2005.
- Certains progrès ont été réalisés à l'échelle multilatérale et bilatérale avec l'Algérie, le Kazakhstan et la Russie. Le statut permanent des négociations reflète le besoin, non seulement pour le Canada, mais également pour les autres membres de l'OMC prenant part aux négociations, d'équilibrer l'appui à l'accession en protégeant les engagements relatifs à l'accès aux marchés qui font progresser leurs intérêts commerciaux et en assurant le respect des règles et des obligations générales de l'OMC.
- Le Cambodge et le Népal ont été admis à l'OMC en 2004. Ces deux pays font partie des pays les moins avancés, et leur accession reflète le soutien que le Canada et les autres membres de l'OMC apportent aux pays en développement dans le but de les aider à profiter des avantages d'être membres de l'OMC.

Négociations de la Zone de libre-échange des Amériques

- Au cours de la période 2004-2005, on a pu observer une pause dans les négociations de la ZLEA alors que les coprésidents (États-Unis et Brésil) ont poursuivi leurs efforts afin de faciliter un accord sur la façon de mettre en place le nouveau cadre de négociation conclu lors de la réunion ministérielle de la ZLEA en novembre 2003. Ainsi, comme aucune négociation officielle de la ZLEA n'a été menée pendant cette période, le délai de janvier 2005 pour conclure les négociations a été dépassé et on ne sait pas exactement quand les négociations reprendront. Néanmoins, le Canada est demeuré en contact officiel avec les coprésidents et les autres participants de la ZLEA afin d'appuyer les efforts déployés pour reprendre les négociations et communiquer l'engagement continu du Canada envers la ZLEA.

- En novembre 2004, le premier ministre Martin et le président du Brésil, Lula da Silva, ont annoncé que le Canada et Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) négocieraient un accès élargi aux marchés dans les secteurs des biens, des services et de l'investissement, dans le contexte de la création de la ZLEA. Cette initiative a permis de faire progresser le travail vers une intégration économique régionale tout en renforçant les relations commerciales avec ces marchés clés. Le Canada et Mercosur ont tenu la réunion initiale conformément à cet engagement en février 2005 à Ottawa.
- Le Ministère a continué à promouvoir des politiques complémentaires relatives au commerce, à l'environnement et au travail dans les négociations de la ZLEA, en incluant des dispositions environnementales pertinentes dans le texte de l'accord commercial et en cherchant à négocier des accords en matière de coopération environnementale et de travail.

Relations avec les organismes multilatéraux et les partenaires bilatéraux clés

- Le Ministère a réalisé un examen approfondi du programme bilatéral et régional de commerce et d'investissement du Canada, donnant naissance aux initiatives suivantes aux fins de négociations et de discussions préparatoires.
- Le Ministère a poursuivi ses efforts de travail auprès des intervenants nationaux et des partenaires de négociation, tel que cela était nécessaire, afin de réduire les différences dans les négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, Singapour et le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Guatemala, Honduras, Nicaragua et El Salvador).
- a initié l'élaboration d'un cadre économique Canada-Japon qui comprend un ensemble initial de domaines prioritaires de coopération et une étude conjointe sur la relation économique bilatérale;
- a initié des consultations nationales globales et des entretiens exploratoires avec la République de Corée sur la possibilité d'un accord de libre-échange bilatéral;

- a poursuivi ses entretiens exploratoires avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM) sur la possibilité d'un accord de libre-échange;
- a initié de nouveau des négociations en vue d'un Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) avec la Chine, l'Inde et le Pérou;
- a entrepris des négociations avec six nouveaux États adhérents de l'Union européenne dans le but de mettre à jour les APIE existant conclus avec ces pays et de promouvoir les principes du développement durable afin de s'assurer que les gouvernements ne réduiront pas les mesures relatives à la santé, à la sécurité et à l'environnement pour attirer des investissements.
- Le Ministère a activement recherché des conditions scientifiques pour la reprise du commerce relativement au bétail et au bœuf canadien dans tous les marchés d'exportation et l'abolition d'obstacles sanitaires et phytosanitaires précis et des obstacles techniques à l'accès aux marchés. Un règlement partiel ou complet du différend commercial concernant le bœuf a été réalisé avec les États-Unis, le Mexique, plusieurs pays des Caraïbes, dont Cuba, le Honduras, le Liban, les Philippines, Hong Kong, Macao et le Vietnam. Un règlement du différend concernant les animaux vivants a été réalisé avec Cuba, la Tunisie et le Liban.
- Le Ministère a donné suite à l'affaire de l'OMC soumise au règlement des différends au sujet du moratoire de l'UE sur les organismes génétiquement modifiés.
- Le Ministère a coordonné des efforts commerciaux pangouvernementaux stratégiques avec la Chine, en effectuant des visites ministérielles et en prenant part à un Groupe de travail stratégique, entre autres.
- Le Ministère a activement poursuivi son travail avec le Brésil en vue de conclure un protocole d'entente (PE) sur le financement à l'exportation des ventes régionales d'avions à réaction et réussi à maintenir le processus malgré une turbulence importante sur le marché.
- Le Ministère a continué à promouvoir des politiques complémentaires relatives au commerce, à l'environnement et au travail en incluant des dispositions environnementales pertinentes dans le texte des nouveaux accords commerciaux et en négociant des accords de coopération en matière d'environnement et de travail, suivant le cas.
- Le Ministère a entrepris des négociations avec l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud sur des accords aériens bilatéraux et a contribué à la préparation d'un document de consultation sur la nouvelle ronde de négociations d'accords aériens avec les États-Unis.
- Le Ministère a conclu des négociations sur des accords aériens bilatéraux avec le Japon et le Guyana. Les accords avec Aruba et la République tchèque ont pris la forme de traités. Les efforts déployés par le Ministère ont également mené au règlement d'un différend avec les aéroports de Paris concernant le Terminal 2 de l'aéroport Charles-de-Gaulle, et l'accès au transport aérien en Colombie a été rétabli.
- Le Ministère a réussi à négocier des « droits extrabilatéraux » avec l'Argentine et le Brésil dans le but d'autoriser le service quotidien d'Air Canada.
- Le Ministère a conclu des entretiens exploratoires et obtenu un mandat de négociation pour un accord bilatéral de promotion du commerce et de l'investissement avec l'Union européenne.
- Le Ministère a poursuivi ses efforts de réduction des obstacles au commerce et à l'investissement et mis en œuvre le Cadre de coopération en matière de réglementation Canada-Commission européenne en décembre 2004.
- En 2005, le Canada a continué à contribuer à atteindre un consensus sur la solide déclaration des ministres du Commerce de juin 2004 à l'appui du Programme de Doha pour le développement. Alors que les membres du forum de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) sont responsables de la moitié du commerce mondial, l'entente politique au sein de l'APEC a aidé à stimuler un appui aux négociations de l'OMC après leur recul à Cancun.

- Le Ministère a continué à réaliser des progrès dans l'élaboration et le renforcement des dispositions relatives au règlement des différends en vertu de nombreux accords commerciaux multilatéraux, régionaux et bilatéraux. Dans tous ces contextes, le Canada a pu utiliser son expérience des différends commerciaux pour promouvoir l'importance de règles fiables et prévisibles et faire progresser la politique canadienne en matière de règlement ouvert et transparent des différends en vertu des accords commerciaux.
- Plus particulièrement, les négociations sur les règles de procédure pour un processus solide et transparent entre États en vertu de l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica sont presque terminées. Les principaux éléments du règlement des différends entre États et des différends investisseurs-États ont été étudiés lors de discussions préliminaires avec la Corée. De plus, le Canada a participé aux discussions et contribué aux études sous l'égide de l'OCDE et du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements visant à mettre au point des règles pour le règlement des différends investisseurs-États. Lors des discussions sur l'APIE avec la Chine et l'Inde, le Canada a amorcé une discussion sur le besoin d'un processus clair, prévisible et transparent. (Voir la section précédente en ce qui a trait à l'OMC.)
- Le Ministère a poursuivi son engagement auprès des intervenants canadiens par l'intermédiaire de tables rondes ministérielles, d'activités de partenariat (telles que la Journée du commerce international), d'activités de sensibilisation auprès des hauts fonctionnaires et par l'intermédiaire du site Web <http://www.international.gc.ca/tna-nac/menu-fr.asp>.
- Le Ministère a continué à collaborer activement avec les autres ordres de gouvernement et les parlementaires sur de nombreuses questions de politiques commerciales. Le réseau du comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce a permis une consultation opportune des provinces et des territoires grâce à des réunions trimestrielles, des téléconférences et un site Web à accès restreint. Le ministre et le sous-ministre ont rencontré séparément leurs homologues provinciaux et territoriaux afin de discuter des priorités commerciales du Canada. De plus, un soutien a été apporté aux parlementaires canadiens dans le contexte de l'OMC (Union interparlementaire) et de la ZLEA (Forum interparlementaire des Amériques), et un guide sur les accords commerciaux pour les municipalités a été rédigé en collaboration avec la Fédération canadienne des municipalités.
- Le Ministère a participé à des ateliers avec les gouvernements étrangers afin d'échanger des stratégies sur le rôle de la consultation et de la sensibilisation dans le domaine de la politique commerciale. Il a également continué à chercher des occasions auprès des partenaires commerciaux du Canada dans le but de renforcer la participation du public au pays et d'accroître la participation de la société civile aux forums intergouvernementaux, y compris les processus du Sommet des Amériques et de la Zone de libre-échange des Amériques.
- Le Ministère a continué à participer aux discussions sur les évaluations environnementales du commerce dans les forums internationaux tels que l'OMC, la Commission nord-américaine de coopération environnementale et l'International Association for Impact Assessment. Le Ministère a organisé conjointement un atelier de formation sur l'évaluation environnementale du commerce pour les membres de l'APEC en juillet 2004 au Taipei chinois. Le Ministère a entrepris ses travaux sur l'évaluation environnementale des répercussions possibles des négociations courantes sur l'APIE. Jusqu'à présent, les travaux progressent bien sur l'APIE Canada-Pérou proposé. Le Ministère prévoit que des évaluations environnementales seront entreprises au cours de l'été 2005 concernant d'autres négociations actives sur l'APIE avec la Chine et l'Inde.
- Le Ministère a continué à sensibiliser le public à ses priorités, politiques, programmes, services et initiatives. Les communications ont également accru la confiance du public dans le secteur public et privé à l'effet que le Ministère remplit son mandat de façon efficace et transparente et représente et défend les intérêts des Canadiens.
- Le Bureau de l'inspecteur général du Ministère a réalisé une évaluation de l'efficacité et de la perti-

nence des consultations et des mécanismes de sensibilisation actuels. Le rapport final comprenait des recommandations pour un cadre prospectif et souple de consultations et d'engagement.

- Le Ministère a publié deux rapports annuels sur le rendement commercial du pays. Ces documents peuvent être consultés en ligne aux adresses suivantes : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cimap-fr.asp> et <http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/pdf/SOT-2005-French.pdf>.

2.1.2 Promotion du commerce international

Résultat stratégique

Créer des emplois et assurer la prospérité au Canada en encourageant les entreprises canadiennes à profiter pleinement des occasions d'affaires internationales et en facilitant les flux d'investissements et de technologies.

Nos ressources

Financières	En millions de dollars
Dépenses prévues en début d'exercice	92,4
Total des crédits autorisés en fin d'exercice	91,9
Dépenses réelles	85,9
Ressources humaines – équivalents temps plein (ETP)	401 ETP

Moyen d'atteindre notre résultat stratégique

Le Service des délégués commerciaux (SDC) est un réseau de plus de 1 050 spécialistes du commerce travaillant dans plus de 140 missions commerciales à l'étranger, dans 12 bureaux régionaux au Canada et à l'administration centrale du Ministère à Ottawa. Les délégués commerciaux possèdent de l'expertise sur les conditions du marché et maintiennent des réseaux

complets de contacts d'affaires étrangers. Ils sont donc bien placés pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux de haut niveau ainsi qu'une aide pratique aux marchés. Le site Web du SDC (<http://www.infoexport.gc.ca>) donne accès à des études de marché sectorielles stratégiques et à des rapports sur des pays particuliers afin d'aider les entreprises canadiennes à cerner des débouchés d'affaires internationaux et à en apprendre plus sur les marchés cibles partout dans le monde.

Les délégués commerciaux à l'étranger agissent en tant que force d'intégration, servant les intérêts économiques des Canadiens. Bien que le SDC met toujours l'accent sur la promotion des exportations canadiennes, son mandat comprend aussi l'attraction de l'investissement étranger, la facilitation des investissements canadiens à l'étranger et les partenariats en science et en technologie, éléments primordiaux pour relever la concurrence. Les modèles d'affaires et les chaînes de valeurs mondiales en pleine évolution ont fait ressortir l'importance cruciale d'accéder aux sources d'intrants et de services les plus compétitives, que ce soit auprès de fournisseurs canadiens ou de fournisseurs étrangers.

Le Ministère est également responsable de diriger les efforts pangouvernementaux en matière de promotion du commerce international par l'entremise d'Équipe Canada inc (ECI), un partenariat de 15 ministères et organismes fédéraux qui offrent des produits et des services spécialisés pour appuyer les entreprises canadiennes. ECI offre aux entreprises canadiennes un réseau national de soutien intégré pour les aider à élargir leurs activités sur les marchés internationaux. Le site Web d'ECI (<http://exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf>) est la source d'information en ligne la plus complète du gouvernement du Canada pour tout ce qui a trait à l'exportation.

Compte tenu de la nature changeante et concurrentielle des marchés d'exportation, les services des délégués commerciaux sont essentiels pour les entreprises canadiennes, et plus particulièrement les petites et les moyennes entreprises (PME), qui souhaitent avoir accès à des renseignements commerciaux à jour et pouvoir s'appuyer sur des services de soutien à l'accès aux marchés afin de tirer parti des débouchés sur des marchés de plus en plus concurrentiels.

Notre environnement de travail

L'économie canadienne a poursuivi une tendance positive en 2004 avec une augmentation de la croissance réelle de 2,9 %. Il s'agit de la 13^e année consécutive de croissance ininterrompue. Cette tendance était également manifeste dans le rendement commercial international du Canada alors que les exportations de biens et de services se sont élevées à une marge de 1 % de leur dernière pointe et que les importations ont atteint des niveaux élevés records. La balance du commerce des biens et des services a enregistré un surplus encore plus grand de 7,2 milliards de dollars et celle des transferts de 0,1 milliard de dollars, alors que le déficit des revenus d'investissement s'est resserré de 3,1 milliards de dollars.

Le développement commercial proactif aux États-Unis est demeuré la principale priorité de la promotion du commerce international du Ministère en 2004-2005. En tant que membre fondateur de l'Initiative de représentation accrue (IRA), le Ministère a travaillé en étroite collaboration avec ses partenaires de l'IRA et les autres Ministères à la réalisation d'une approche pangouvernementale des relations commerciales du Canada avec les États-Unis. L'augmentation du nombre d'employés et de points de service aux États-Unis a grandement amélioré le niveau d'engagement auprès des Américains à l'échelle locale, nationale et régionale. Cela a permis au Ministère de promouvoir les intérêts canadiens dans le domaine du commerce, de l'investissement et de la technologie et de faire progresser les intérêts sectoriels des Ministères partenaires, des provinces et des territoires, ainsi que du milieu canadien des affaires.

Grâce à de meilleures initiatives de défense des intérêts, le Ministère a continué à jouer un rôle de premier plan dans la gestion et la coordination du programme de promotion du commerce international (PCI) aux États-Unis, lequel a réussi à intégrer les éléments de base des partenariats relatifs au commerce, à l'investissement, à la science et à la technologie. Tous ces éléments essentiels appuient la plus importante relation bilatérale au monde. Par exemple, dans l'industrie aérospatiale, une coalition gouvernement-industrie a réussi à obtenir 35 contrats, d'une valeur de plus de 100 millions de dollars, pour des entreprises canadiennes en vertu du Programme américain des avions d'attaque interarmées.

Le Ministère a élaboré des stratégies multipartenaires dans des secteurs prioritaires aux États-Unis et renforcé des messages cohérents auprès d'un réseau toujours grandissant de partenaires commerciaux américains potentiels. Par exemple, la stratégie de commercialisation dans le domaine des biosciences a réussi à mettre en évidence les capacités uniques des Canadiens à réaliser des essais cliniques. Les appels cibles réalisés par nos missions auprès des principaux instituts et entreprises américains ont généré un mouvement d'intérêt à faire des affaires avec le Canada. D'importants clients potentiels ont participé à des événements majeurs dans des secteurs tels que l'environnement (GLOBE), l'énergie de remplacement (Piles à combustible Canada) et la sécurité intérieure (Conférence des Amériques sur l'approvisionnement). Ces événements donnent l'occasion aux entreprises canadiennes d'être vues par les principaux décideurs américains, engendrant ainsi davantage d'occasions d'affaires.

Sur le plan technologique, le Ministère a élaboré un cadre fiable pour l'Initiative de partenariats technologiques, qui est maintenant entièrement fonctionnel. Six missions de partenariat dans des secteurs prioritaires ont été menées, présentant ainsi plus de 100 entreprises canadiennes à des partenaires américains potentiels. Le très populaire programme Exportation É.-U. a célébré son 20^e anniversaire en 2004, offrant aux nouveaux exportateurs canadiens une exposition directe aux aspects pratiques de la façon de faire affaire aux États-Unis en plus de renseignements précieux sur les perspectives du marché pour leurs produits et services. Depuis son lancement, plus de 21 000 entreprises ont participé à ce programme, améliorant ainsi grandement leur capacité à pénétrer ce qui est probablement le marché le plus concurrentiel au monde.

Dans le cadre du Plan d'action pour une frontière intelligente, le Canada a continué à travailler à protéger et à faciliter la circulation des biens et des personnes à la frontière canado-américaine en mettant en œuvre et en étendant le programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) et le programme NEXUS. Ces programmes sont d'une grande valeur pour tous les segments commerciaux canadiens.

Même si les États-Unis sont et demeureront de loin notre plus important marché, le Ministère a poursuivi l'élaboration d'une stratégie globale pour aider à positionner les entreprises canadiennes dans

d'autres régions en croissance, comme la Chine, l'Inde et le Brésil, entre autres. Les missions commerciales d'Équipe Canada en Chine et au Brésil, menées par le ministre Peterson, ont consolidé les relations bilatérales dans des domaines de base tels que le commerce, la coopération en science et en technologie et l'investissement. Les travaux initiaux sur la Stratégie sur les marchés émergents ont inclus d'importantes consultations nationales avec un groupe d'intervenants, dont des tables rondes animées par le ministre Peterson et le secrétaire parlementaire, Mark Eyking. En outre, une page Web à ce sujet a été créée afin de solliciter les opinions et les suggestions des entreprises, des organisations non gouvernementales, des universitaires et des autres spécialistes. Les suggestions des intervenants contribueront à guider le peaufinement de la stratégie afin de s'assurer que sa mise en œuvre correspond entièrement aux besoins et aux attentes des entreprises canadiennes.

Réalisations et rendement

En se fondant sur le *Rapport sur les plans et les priorités* de l'année dernière, le programme de PCI a cerné quatre priorités pour 2004-2005 : les gens, les partenaires, les programmes et les politiques ainsi que la promotion. Les réalisations ayant trait à ces priorités sont présentées ci-dessous.

Le personnel : Continuer à accroître les compétences, les connaissances et la satisfaction au travail des spécialistes de la promotion du commerce international

- Dans le but d'accroître constamment sa capacité à servir les intérêts des entreprises canadiennes sur la scène internationale, le Service des délégués commerciaux a continué à mettre en œuvre une stratégie d'apprentissage progressive portant sur l'amélioration de la prestation des services et la cueillette de renseignements commerciaux. Au cours de l'année, le Service a réalisé une initiative de formation globale, connue sous le nom d'Initiative d'apprentissage global, auprès de plus de 100 gestionnaires de programmes commerciaux et de 25 employés de bureaux régionaux de partout au Canada. Une évaluation de cours entreprise six mois plus tard a démontré que les résultats ont nettement dépassé les attentes.

- Au cours de la période 2004-2005, le SDC a offert des séances de formation technique aux employés (de l'administration centrale et à l'étranger) afin de renforcer leurs connaissances et leurs compétences dans plusieurs domaines clés de la prestation des services. Quelques points saillants sont présentés ci-dessous.
- Un cours de formation intensive de trois jours a été offert en collaboration avec Exportation et développement Canada (EDC) aux gestionnaires de programmes commerciaux affectés à l'étranger. EDC a présenté un cours de formation d'une demi-journée à 32 délégués commerciaux affectés à l'étranger. De plus, 12 agents travaillant dans la région des Caraïbes (CARICOM) ont reçu une formation au sol sur la recherche d'occasions d'approvisionnement par l'intermédiaire d'institutions financières internationales. Un cours d'une journée sur le financement du commerce international a été dispensé à 43 participants, et 50 personnes ont participé à un cours de 4 jours sur les projets financés par des organisations des Nations Unies et des institutions financières internationales.
- Par le biais du Programme d'apprentissage continu, une formation sectorielle a été offerte dans le cadre de 15 événements internationaux : 11 au Canada et 4 à l'étranger. Plus de 290 agents de près de 110 missions différentes et 116 agents de l'administration centrale et des ministères partenaires ont suivi ces séances de formation.
- Plus de 165 séances de formation sur Win-Exports, InfoExport, le Délégué commercial virtuel et le système international de gestion de contenu InfoExport ont été offertes à plus de 210 employés. De plus, 257 employés ont participé au cours de deux jours intitulé « SDC Servir nos clients », lequel a été dispensé 12 fois. Ce cours comprend maintenant des discussions sur le rôle des bureaux régionaux dans la préparation des clients à travailler avec les missions canadiennes à l'étranger.
- Enfin, 150 délégués commerciaux ont reçu une formation scientifique et technologique afin d'accroître leur capacité à réaliser le programme ministériel de science et de technologie. Le domaine de la science et de la technologie a également été intégré dans le nouveau cours de

l'Initiative d'apprentissage global pour les nouveaux chefs de mission.

- Le SDC a également mis au point plusieurs nouveaux outils de formation afin d'offrir une approche systématique de la formation aux employés des ministères partenaires affectés à l'étranger par Commerce international. Grâce à des consultations plus étroites avec les trois partenaires d'Équipe Canada, des préparatifs ont été mis en œuvre pour qu'un nouveau cours pilote soit offert par Ressources naturelles Canada et qu'un ensemble de séances d'information globales soit présenté aux agents sortants par Agriculture et Agroalimentaire Canada.
- Le SDC a lancé une importante initiative de promotion de la vision, du but et des valeurs fondamentales du SDC. À la suite de consultations étendues entreprises au cours de la dernière année et demie, le SDC a mis au point un outil d'apprentissage novateur, lequel a été distribué au sein du Ministère afin d'être utilisé par les gestionnaires de programmes dans le but d'inculquer des valeurs fondamentales à leurs équipes. Dans le cadre de leur entente de gestion du rendement annuel, on a demandé aux gestionnaires de programmes de diriger une séance auprès de leur personnel à l'aide de l'outil avant le 31 mars 2005. La rétroaction fournie par plus de 50 gestionnaires a démontré que l'outil a été mis en place avec succès.
- Un groupe de gestionnaires supérieurs a participé à un atelier sur l'excellence en leadership dirigé par l'Institut national de la qualité. L'atelier portait sur le rôle des chefs dans l'avancement de l'excellence au sein du SDC et dans la reconnaissance des besoins nécessaires à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une approche progressive et stratégique pour atteindre les objectifs de qualité et l'excellence organisationnelle. Les participants ont donné une note de 8,5 sur 10 à l'atelier en termes de valeur et d'applicabilité.
- Le « Guide de gestion de la qualité à l'intention de la direction » a été validé et achevé. Il a ensuite été distribué à tous les gestionnaires de programmes commerciaux des missions à l'étranger, de l'administration centrale et des bureaux régionaux. Le

guide, qui se veut une trousse d'aide individuelle, comprend six modules pratiques et interactifs qui appuient les gestionnaires dans la mise en œuvre d'une approche de gestion de la qualité dans les activités quotidiennes avec leurs équipes. Les missions qui ont réalisé des essais pilotes de la trousse ont pu obtenir une certification de premier niveau en vertu du Programme d'excellence progressive de l'Institut national de la qualité.

- Dans le cadre des efforts déployés pour améliorer constamment la prestation des services, les cadres supérieurs et les gestionnaires du SDC ont participé à la vérification et à l'évaluation de 13 programmes de PCI en 2004-2005.
- Dans le cadre d'efforts permanents pour améliorer le moral et la satisfaction professionnelle des employés, un plan d'action détaillé et une réponse de la direction ont été préparés pour aborder chacune des sept principales questions et les 38 points précis découlant du sondage de 2003 auprès des employés. De plus, des réunions non officielles ont été tenues avec les employés étrangers en visite à l'administration centrale afin de déterminer leurs opinions sur ce qui les satisfait et ne les satisfait pas professionnellement. Depuis 2001, plus de 300 employés de missions à l'étranger ont eu l'occasion de fournir une rétroaction confidentielle par l'intermédiaire de consultations non officielles.
- Une moyenne de 900 usagers par mois ont visité le site intranet « Horizons », qui offre toute une gamme d'outils électroniques pour aider les délégués commerciaux à effectuer leur travail plus efficacement et à assurer le service à la clientèle. Un examen approfondi confirme que le contenu correspond aux besoins des usagers.

Les partenaires : Faire en sorte que le SDC fournisse à sa clientèle des services intégrés, de haute qualité et à valeur ajoutée par le biais de partenariats publics-privés, notamment Équipe Canada inc (ECI) et des réseaux internationaux de promotion de la science, de la technologie et de l'investissement

- Le transfert de la Direction d'Équipe Canada d'Industrie Canada renforcera le rôle de leadership stratégique du Ministère dans la promotion du

commerce international parmi les ministères partenaires.

- Plus de 300 nouveaux partenaires de prestation de services du Canada ont été contactés pour prendre part au réseau d'ECI. La plupart de ces nouveaux partenaires étaient des associations commerciales et industrielles. Des mesures supplémentaires ont été prises pour renouveler le rôle d'ECI dans la facilitation du dialogue sur les politiques et établir l'orientation stratégique globale du partenariat.
- Les organismes membres d'ECI ont été encouragés à participer à des délibérations sur un nombre de questions stratégiques, y compris le renouvellement de l'initiative Image de marque du Canada et la prestation de services plus intégrés dans des secteurs prioritaires. La formation d'un groupe de travail sur les marchés émergents et la création ultérieure d'un « portail Canada-Inde » offrant accès à une variété de services et de programmes gouvernementaux aux entreprises du Canada et de l'Inde en sont des exemples.
- Le Ministère continue à travailler avec différents partenaires à la promotion et à la prestation de services relatifs au commerce, à l'investissement et à la science et à la technologie par l'organisation continue de missions commerciales et d'initiatives de sensibilisation ministérielles et la participation du Canada au Forum économique mondial annuel, ainsi qu'aux programmes Équipe Canada Junior et Prix d'excellence à l'exportation canadienne.
- Le Conseil consultatif des petites et moyennes entreprises (PME) du ministre du Commerce international s'est réuni deux fois au cours de la dernière année pour discuter des orientations des différents programmes commerciaux. Par exemple, le conseil a examiné le Programme de développement des marchés d'exportation et le Délégué commercial virtuel en relation avec les besoins des PME ainsi qu'avec les nouveaux débouchés comme les marchés émergents. Le conseil s'est avéré un mécanisme de consultation hautement efficace pour le Ministère.
- Les fonctionnaires ont fait de la sensibilisation, au nom des PME, auprès des ministères partenaires afin de s'assurer que les besoins sont reflétés dans

les politiques économiques, les pratiques, les programmes et les services. Les besoins et les priorités des exportateurs des PME ont été également reflétés dans l'élaboration d'initiatives telles que l'accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Union européenne.

- Pour aider à réorienter les stratégies commerciales vers les nouveaux modèles internationaux, les fonctionnaires ont mené des initiatives telles que le processus des tables rondes sur la chaîne de valeur agroalimentaire, des tables rondes nationales sur la commercialisation de l'enseignement et une table ronde sur les défis et les possibilités des marchés émergents tels que la Chine, l'Inde et le Brésil afin de s'assurer d'une coopération continue et de la cohérence entre les intervenants fédéraux et provinciaux et de l'industrie. De plus, des tables rondes animées par le ministre du Commerce international à l'occasion des missions commerciales au Brésil et en Chine ont contribué à accroître la compréhension des défis auxquels sont confrontées les entreprises canadiennes dans ces marchés clés.
- Le Ministère a participé au processus sectoriel d'Équipe commerciale Canada, lequel a mené à la rédaction et à la mise en œuvre de plusieurs plans d'action et stratégies sectorielles sur le commerce international, y compris les groupes de travail d'Équipe commerciale Canada – Produits et services culturels organisés par Patrimoine canadien.
- En tant que moyen d'intégrer l'établissement de services financiers concurrentiels au perfectionnement professionnel, le Ministère a misé sur le soutien de plusieurs partenaires externes pour la prestation de cours de formation et la réalisation d'activités de sensibilisation, de missions et d'autres événements en lien avec le financement du commerce international. Parmi les partenaires se trouvaient EDC, Ontario Exports, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et les institutions financières telles que la Banque mondiale et les banques régionales.
- Le SDC a entamé des consultations pancanadiennes auprès du personnel de tous les bureaux

régionaux et des partenaires clés des Réseaux commerciaux régionaux afin de déterminer les lacunes de service et les domaines où les partenariats pourraient être renforcés. Selon les conclusions, plusieurs initiatives ont été lancées, et l'Unité de soutien des bureaux régionaux a été établie. Les Réseaux commerciaux régionaux sont coprésidés par les délégués commerciaux supérieurs des bureaux régionaux.

- Tenant compte de l'importance de l'innovation dans l'établissement d'une économie du savoir, le Ministère joue un rôle stratégique de premier plan dans la communauté scientifique et technologique canadienne en défendant une approche pangouvernementale sur le plan international. En plus d'éviter la répétition des efforts, cette approche maximise les ressources mises de l'avant. Par exemple, le Ministère a amené le Canada à participer à BioVision-France, où une approche holistique bien organisée a eu une incidence importante et placé le Canada parmi les plus grands joueurs mondiaux dans le domaine de la biotechnologie.
- Le Réseau interministériel sur la science et la technologie internationales, présidé par le Ministère, a été revitalisé et correspond davantage aux priorités internationales du gouvernement du Canada, y compris la position du Canada sur les accords cadres en science et en technologie. Les recommandations formulées par les membres du Réseau ont été utilisées pour réaffecter à l'étranger les postes scientifiques et technologiques au cours de l'été 2004, et le Ministère a dirigé la coordination des projets internationaux de la Stratégie canadienne en matière de biotechnologie.
- Le Ministère a contribué au programme de commercialisation de la technologie du gouvernement du Canada par un examen des pratiques internationales relatives à l'innovation et à la commercialisation et des contributions à un inventaire de commercialisation interministériel. Il a également entrepris des recherches et des délibérations sur les mesures du rendement. En conséquence, la politique, les programmes et les communications du gouvernement sur la commercialisation ont été renforcés par une reconnaissance accrue des dimensions internationales de la politique scientifique et technologique.
- Au cours de la dernière année, le Ministère a rassemblé des partenaires scientifiques et technologiques canadiens, principalement du monde scientifique et technologique fédéral, afin de présenter deux grands projets financés par le Programme-cadre 6 de l'UE, y compris l'établissement d'un bureau à Ottawa dévoué à servir les chercheurs canadiens et européens des universités, de l'industrie et du secteur public. Le mandat du bureau est de renforcer la collaboration en recherche et développement au cours des trois prochaines années en sensibilisant aux différentes possibilités (p. ex. recherche coopérative, mobilité des chercheurs, révision par les pairs, transfert de technologie, dialogue sur les systèmes et les résultats), en concrétisant des partenariats, en fournissant des renseignements (p. ex. financement de la recherche et programmes de bourses), en offrant une aide pratique (p. ex. demandes, contrats, questions de propriété intellectuelle), en fournissant des renseignements et des services en ligne et en organisant des événements.
- La mission commerciale d'Équipe Canada au Brésil dirigée par le ministre Peterson a permis d'accroître considérablement la sensibilisation aux partenariats scientifiques et technologiques potentiels entre le Canada et le Brésil. De plus, les réunions de sensibilisation avec les directeurs exécutifs des grappes scientifiques et technologiques de la Colombie-Britannique ont véhiculé la valeur des services du SDC et communiqué la façon dont le Ministère peut faciliter l'atteinte d'objectifs commerciaux internationaux groupe.
- Grâce au soutien des délégués commerciaux à l'étranger, le Ministère a coordonné la participation de plus de 30 journalistes scientifiques étrangers à la Conférence mondiale des journalistes scientifiques tenue à Montréal en octobre 2004. Cet événement a été une excellente occasion de faire du Canada un joueur international clé dans l'innovation.
- En ce qui a trait aux visiteurs étrangers sur le site Web du gouvernement du Canada, le Ministère a initié de nouvelles ententes de partenariat afin de rationaliser le contenu des sites partenaires dans le site Faire des affaires avec le Canada. Il a également rehaussé la source de renseignements pour les visiteurs commerciaux étrangers grâce à une ini-

tiative conjointe avec Citoyenneté et Immigration Canada et introduit une méthode de rétroaction des usagers afin d'évaluer leur potentiel de saisie des débouchés d'affaires.

- Les renseignements sur les produits et les services d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, de la Corporation commerciale canadienne, d'Exportation et développement Canada et de Patrimoine canadien ont été intégrés dans la plate-forme de services électroniques du Délégué commercial virtuel.
- Le Ministère a mis à jour et créé de nouvelles pages Web pour les exportateurs autochtones et les femmes exportatrices et participé au développement du portail des étudiants étrangers « Vivre, apprendre et réussir » afin de faciliter et d'encourager les études au Canada.
- Dans le cadre des efforts déployés pour renforcer les Réseaux commerciaux régionaux, l'Entente sur la promotion du commerce international entre le Canada et les provinces de l'Atlantique a été renouvelée pour une période supplémentaire de quatre ans, le financement de 10 millions de dollars étant fourni par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et les quatre provinces de l'Atlantique. Des négociations ont également été entreprises avec l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, le Nunavut et les Territoires du Nord-Ouest, entraînant ainsi le renouvellement de leurs protocoles d'entente individuels sur la promotion du commerce international. Ces protocoles fournissent un cadre pertinent à une meilleure coordination et à la maximisation des ressources parmi les Réseaux commerciaux régionaux.
- Le délégué commercial en chef a rencontré les cadres dirigeants de 31 entreprises ou organismes d'un bout à l'autre du pays dans le cadre de l'Initiative stratégique de relations avec les entreprises. Cette initiative vise à établir une relation plus étroite avec un certain nombre de clients très prometteurs afin de s'assurer que le Service des délégués commerciaux peut satisfaire à leurs besoins. Elle permet une meilleure compréhension des intentions et des stratégies commerciales des clients.

Programmes et politiques : Attribuer les ressources des programmes, établir les politiques selon les priorités et coordonner les programmes et les services du Ministère avec ceux offerts par les partenaires

- Les programmes et les services de promotion du commerce international du Ministère sont mis en œuvre grâce aux politiques élaborées pour établir et renforcer l'accès aux marchés étrangers des biens et des services canadiens. Les missions commerciales d'Équipe Canada au Brésil et en Chine, dirigées par le ministre du Commerce international, sont des exemples éloquentes de l'utilisation stratégique des ressources ministérielles. Les missions visent à consolider les relations bilatérales dans des domaines clés tels que le commerce, la coopération en science et en technologie et l'investissement. Au cours de ces importants événements, les entreprises canadiennes intéressées par d'autres marchés sud-américains et asiatiques ont rencontré individuellement des délégués commerciaux de ces régions afin de discuter des questions d'accès aux marchés et des nouveaux débouchés d'affaires. Lorsque les gouvernements jouent un rôle central ou influent sur les marchés de grands projets industriels, en plus du rôle attendu qu'ils jouent dans l'établissement de la politique économique, les avantages de telles missions de haut niveau ne peuvent être surestimés. Des initiatives complémentaires dans d'autres parties du monde ont fait la promotion du Canada en tant que partenaire d'affaires fiable et intéressant dans tous les aspects de l'entreprise commerciale. Appuyée par le programme de promotion Image de marque du Canada, l'entreprise canadienne s'est fait très présente dans 27 foires internationales importantes. Cette approche interactive a maximisé les ressources précieuses souvent modestes des entreprises dévouées aux études de marché et aux voyages d'affaires et a permis aux fonctionnaires de cerner et de transmettre de nouveaux débouchés d'affaires aux fournisseurs canadiens qualifiés.
- Le Centre des occasions d'affaires internationales a traité plus de 6 000 débouchés d'affaires reçus des délégués commerciaux à l'étranger. Ces débouchés ont été directement communiqués aux entreprises canadiennes, dont 75 % sont des PME. De tous les débouchés traités, le Centre a choisi d'en diffuser 1 500 en ligne par l'intermé-

diaire du Délégué commercial virtuel (DCV), s'assurant ainsi que les entreprises canadiennes peuvent en faire le suivi de la façon la plus efficace possible.

- Le Centre des études de marché du Ministère a envoyé environ 1 000 bulletins électroniques aux missions canadiennes à l'étranger pour les informer de la publication de nouveaux articles par les différentes sources électroniques d'information soulignant les occasions d'affaires internationales pour les entreprises canadiennes.
- Afin de favoriser une participation accrue aux projets financés par les institutions financières internationales, le Ministère a créé des fiches de renseignements personnalisées qui offrent aux entreprises canadiennes un aperçu des sources de financement de programmes d'approvisionnement auprès de pays clés : 13 en Afrique, 12 en Amérique latine, 5 en Asie de l'Est, 5 en Europe centrale et 5 au Moyen-Orient. Afin de favoriser l'intérêt pour de tels projets, le Ministère a publié 14 profils de réussite sur son site Web IFInet fonctionnant par abonnement. La publication en ligne du rapport Comment profiter du marché d'infrastructure mondial s'est avérée particulièrement bien reçue, avec plus de 19 972 visites au cours de l'exercice.
- Aussi, le Ministère a créé un portail Web sur la réaction du Canada au tsunami qui a frappé l'Océan Indien pour les demandes du secteur privé. Le site fournit des renseignements aux entreprises canadiennes sur les programmes de reconstruction prévus dans les pays sinistrés par les organismes de développement multilatéral et les principales organisations non gouvernementales. Au cours des quatre premiers mois d'opération, le site a reçu plus de 5 500 visites.
- En date de mars 2005, des renseignements sur le financement de projets de la Banque interaméricaine de développement et de la Banque mondiale étaient communiqués chaque trimestre aux missions dans les Caraïbes et en Amérique latine. Cette pratique exemplaire sera répétée dans d'autres régions du monde au cours des prochains mois. En partenariat avec Équipe Canada et l'ACDI, un nouveau Guide de soumissions à des projets de

développement international a été diffusé sur le site exportsource.ca et un lien vers IFInet a été créé.

- Deux amendements à l'Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public de l'OCDE ont été acceptés à la fin de 2004. L'Arrangement de l'OCDE régleme les conditions selon lesquelles les membres de l'OCDE offrent un soutien financier à l'exportation à leurs exportateurs nationaux. En conséquence, le coût d'un tel soutien pour les contribuables est contrôlé, et des règles sont établies entre les différents exportateurs des pays membres.
- L'Accord sectoriel sur les aéronefs, lequel établit les conditions spéciales du financement des ventes d'aéronefs, fait présentement l'objet d'une révision négociée. Bien que le Brésil ne soit pas membre de l'OCDE, en tant que chef de file dans le domaine de l'aérospatiale, le pays prend part aux négociations, réduisant ainsi le risque de différends ultérieurs.
- En 2004-2005, de nombreuses politiques de service aux clients ont été examinées ou mises à jour. Parmi les sujets abordés se trouvaient la question du personnel commercial chargé d'activités non commerciales exigeantes de même que la question de l'intégration de la responsabilité sociale des entreprises dans la prestation des services. Différents cas relatifs aux politiques ont également été présentés par les missions et résolus, souvent après consultation entre les différentes directions du Ministère. De nouvelles politiques ont été diffusées par différents moyens, y compris le site intranet « Horizons » et des cours de formation. L'Unité d'appui aux postes a reçu plus de 2 500 demandes de la part de délégués commerciaux à l'étranger, traitant près de 1 700 cas distincts.
- Un des principaux rôles du Ministère est de travailler avec Exportation et développement Canada (EDC) et la Corporation commerciale canadienne (CCC) à favoriser la mise au point de produits afin de satisfaire aux nouveaux besoins des clients. Une mise à jour du programme de garanties bancaires d'EDC a ensuite été réalisée. Le programme donnera aux exportateurs accès à des garanties de prêts semblables à ceux accessibles

à leurs concurrents étrangers dans la recherche d'occasions d'affaires sur les marchés en développement. Ces améliorations sont une réponse directe aux recommandations formulées par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international et le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce lors de la plus récente révision législative de la *Loi sur l'expansion des exportations* (voir le communiqué pertinent à l'adresse http://www.edc.ca/docs/news/2005/2005_news_f_7277.htm).

- À la suite du processus d'appel d'offres international géré par la CCC, un gestionnaire de fonds a été nommé en mai 2004 pour le Fonds canadien pour l'Afrique de 500 millions de dollars, lequel a été établi dans le cadre du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) introduit au Sommet du G8 à Kananaskis, en juin 2002. Après de nombreuses négociations détaillées, le fonds a été lancé en avril 2005.
- Le Ministère a mené l'élaboration des politiques et la rédaction de la section commerciale de l'*Énoncé de politique internationale du Canada*. Il a souligné l'importance de réaliser des solutions intégrées dans les domaines de la promotion du commerce et de l'investissement et de la coopération en science et en technologie. Aussi, des politiques ont été élaborées afin de mieux reconnaître les avantages économiques de l'investissement direct canadien à l'étranger en tant qu'élément moteur de l'exportation, de la science et de la technologie et de l'innovation. Le langage adopté dans la section commerciale de l'*Énoncé de politique internationale du Canada* reflète clairement cette orientation stratégique.
- Le Ministère a initié l'établissement de lignes directrices pour les délégués commerciaux afin de s'assurer de la prestation de services cohérents et à valeur ajoutée aux entreprises canadiennes qui cherchent des solutions de rechange concurrentielles à l'approvisionnement étranger. Puisque les stratégies de sélection des fournisseurs impliquent souvent un investissement direct dans les valeurs actives à l'étranger, ces lignes directrices seront strictement conformes à l'établissement en cours de politiques sur l'investissement à l'étranger, en collaboration avec les autres ministères fédéraux.
- Le Ministère a formé un groupe de travail interministériel afin d'agir à titre de point de contact pour les quelque 200 entreprises canadiennes intéressées par les efforts de secours et de reconstruction après le tsunami qui a frappé l'océan Indien. Le Ministère a coordonné une approche pangouvernementale du positionnement du secteur privé dans l'effort de reconstruction, dont la planification d'initiatives conjointes au Canada et dans la région touchée.
- Dans le cadre des efforts qui sont déployés pour assurer que les ressources du Ministère à l'étranger sont utilisées de la façon la plus efficace possible, un examen approfondi des postes commerciaux à l'étranger a été entrepris par un groupe de travail interne. À l'issue de cet examen, 10 postes commerciaux étrangers ont été redéployés dans d'autres pays ou régions afin de mieux refléter la demande des clients et les priorités ministérielles. Le redéploiement sera mis au point et se poursuivra de façon permanente afin de s'assurer que ces précieuses ressources sont utilisées de la façon la plus efficace possible à l'appui du commerce canadien partout dans le monde.

Promotion : Commercialiser les services mondiaux du Service des délégués commerciaux du Canada de façon plus proactive

- En 2004-2005, le Ministère a continué à promouvoir le Service des délégués commerciaux auprès des entreprises canadiennes, en particulier les PME, les femmes entrepreneures et les exportateurs autochtones. Une attention particulière a été portée à l'établissement de la clientèle du Délégué commercial virtuel (DCV), une application Web offrant des services personnalisés aux entreprises canadiennes. Grâce à des efforts de promotion tels que des activités de sensibilisation, des foires commerciales, des publications et des articles, le nombre de clients inscrits auprès du DCV est passé de 9 812 à 15 230 (une augmentation de 55 %). La moitié d'entre eux étaient de nouveaux clients n'ayant jamais eu accès aux services du Ministère auparavant. On prévoit que ce mécanisme continuera à gagner en pertinence, améliorant ainsi l'efficacité de la prestation de services au cours des prochaines années.
- Les programmes de sensibilisation sont une composante importante de la promotion des

services du SDC. En 2004-2005, quelque 210 délégués commerciaux de missions à l'étranger ont rencontré plus de 2 100 entreprises canadiennes, dont 43 % étaient « nouvelles sur le marché ». Les programmes ont ciblé des PME présentant un potentiel d'exportation à l'occasion de 95 événements dans 32 régions du Canada et à l'étranger, exposant plus de 4 000 exportateurs existants et potentiels aux services du SDC. Des profils de réussite sont régulièrement mis en valeur dans la publication de prestige du Ministère, *CanadExport*, publiée deux fois par mois, dans son supplément sur les femmes entrepreneures ainsi que sur son site Web officiel.

- Les sondages menés auprès des clients révèlent continuellement l'importance des produits d'études de marché. En 2004-2005, le Centre des études de marché du Ministère a produit 97 rapports sur le marché, aperçus de marché et perspectives de marché ainsi que 110 profils sectoriels de pays. De plus, le Centre a collaboré avec les différentes missions à l'élaboration de 76 produits de renseignements sur les marchés initiés par les missions à l'étranger. Plus de 280 documents de renseignements sur les marchés ont été affichés en ligne pour les clients canadiens. Ces publications ont enregistré près de 56 000 téléchargements pendant l'année, confirmant ainsi la forte demande soutenue des clients.
- Par l'intermédiaire du site Web IFInet, plus de 4 000 abonnés reçoivent toutes les semaines des annonces, des événements et des renseignements spécialisés concernant des institutions financières internationales et d'autres occasions d'expansion des affaires. IFInet demeure un outil très populaire pour la diffusion de renseignements sur le marché du développement international. Le site IFInet affiche actuellement 48 fiches de renseignements institutionnelles et 96 fiches de renseignements sur les « sources de financement » propres à chaque pays, lesquelles ont été entièrement intégrées au DCV. Avec une moyenne de 1 368 visiteurs par jour, ce site a reçu environ 500 000 visites au cours de la dernière année.
- Le Ministère organise régulièrement la participation du Canada à la rencontre annuelle du Forum économique mondial (FEM) à Davos, en Suisse,

auquel assiste environ 2 000 des plus éminents chefs d'entreprise et chefs politiques au monde. Le ministre du Commerce international a dirigé le contingent canadien en 2005. Sa participation a aidé à mettre en évidence le Canada en tant qu'économie du savoir du XXI^e siècle, en plus de faire la promotion du Canada en tant que pays d'investissement grâce à plusieurs perspectives d'investissement commercial prédéterminées.

- La promotion des services du SDC dépend d'une variété d'outils. Parmi les meilleures façons de faire, on compte les missions commerciales d'Équipe Canada dirigées par le ministre du Commerce international. À la suite des efforts ministériels pour accroître la sensibilisation aux occasions à l'étranger et recruter les parties canadiennes intéressées, un total de 46 entreprises (dont 22 PME) ont participé à la mission commerciale d'Équipe Canada au Brésil et 372 entreprises (dont 213 PME) ont participé à la mission commerciale d'Équipe Canada en Chine. De plus, le Ministère a organisé la mission commerciale Circuit Amérique centrale au Guatemala, au El Salvador, au Costa Rica et au Panama. Tous ces événements ont rapporté d'importants dividendes dans la promotion de l'image du SDC et de la valeur de ses services aux entreprises canadiennes.

Initiatives de gestion du rendement

Le sondage biennal du SDC auprès des clients, mené en 2004 la fois dernière, a validé les services offerts par le SDC aux clients commerciaux et aux partenaires, identifié les éléments à améliorer et permis au Ministère de mieux comprendre les besoins changeants et les attentes des clients. Les rapports de mission ont été remplacés par des analyses régionales de plus haut niveau dans le dernier sondage. Dans l'ensemble, le sondage a réaffirmé que le SDC fournit des services de haute qualité aux clients de toutes les régions du monde. Les résultats détaillés du sondage peuvent être consultés à l'adresse <http://www.infoexport.gc.ca>.

Dans le contexte des missions commerciales d'Équipe Canada dirigées par le ministre du Commerce international, des sondages sont envoyés aux participants afin d'évaluer les services ministériels et la qualité des programmes dispensés au cours de ces missions. Le

Ministère compile également des statistiques sur le nombre de PME participantes, les entreprises nouvellement entrées sur le marché et prêtes à l'exportation ainsi que les entreprises dirigées par des femmes, des Autochtones et des jeunes.

Le Centre des études de marché a poursuivi la mise en œuvre d'un sondage en ligne auprès des clients en tant que moyen de générer une évaluation quantitative détaillée de la satisfaction de la clientèle à l'égard de ses produits de base d'information sur les marchés. Le taux de satisfaction général montre que le Centre a réussi à améliorer ses services de façon continue et qu'il aborde les besoins des clients. Les renseignements du Centre auxquels les clients ont accès sont utilisés pour cerner les marchés potentiels (52 %) et connaître les antécédents des marchés ciblés (49 %). De plus, la grande majorité des clients a utilisé les renseignements fournis et 84 % ont pris des mesures précises fondées sur ces renseignements.

Afin de compléter l'évaluation ci-dessus, le Centre a mené une série de tests auprès de groupes de consultation dans l'ensemble du Canada dans le but d'obtenir une rétroaction qualitative cruciale de la part des clients industriels canadiens sur les produits de base d'information sur les marchés. Dans l'ensemble, la gamme de produits actuelle a répondu ou dépassé les attentes des clients.

Dans une autre tentative de cueillette de renseignements qualitatifs pour améliorer le service à la clientèle, le SDC a organisé des séances de compte rendu avec les gestionnaires de programmes commerciaux rentrant d'affectations à l'étranger. On a demandé aux gestionnaires de cerner les problèmes auxquels ils ont été confrontés dans la gestion des programmes commerciaux à l'étranger. Un rapport sur leurs commentaires a été préparé et présenté à la direction, accompagné d'une recommandation unanime du groupe de faire de cette activité un événement annuel. De plus, un sondage auprès des délégués commerciaux stagiaires a été mené à l'automne 2004. Les réponses aux questions sur leur expérience de recrutement seront utilisées pour élaborer une stratégie de recrutement à long terme.

Le site Internet d'Équipe Canada (<http://www.export-source.ca>) demeure d'une grande valeur pour les exportateurs. En 2004-2005, les visites sur le site ont

augmenté de 9 % pour atteindre un total de quelque 370 000 visites. Dans le cadre d'un sondage sur la satisfaction de la clientèle entrepris en 2005, la majorité des répondants (77 %) ont donné une note élevée à Exportsource, 80 % indiquant qu'ils utiliseraient le site de nouveau.

L'autre service primaire d'ECI est un service d'information sans frais sur les exportations. Bien que le service téléphonique soit encore populaire, avec 10 456 appels en 2004, ce chiffre représente une baisse de 6 % comparativement à l'année précédente. Cette réduction est probablement le résultat direct de l'utilisation accrue du site Web. Les normes de service en ce qui a trait à la rapidité de réponse continuent à être respectées ou dépassées. Une évaluation de la satisfaction de la clientèle réalisée en 2004 a révélé un taux de satisfaction général de 85 % (un taux plus élevé que la norme de l'industrie pour des services semblables).

Les 12 bureaux régionaux du Ministère situés un peu partout au Canada appuient 454 missions et événements commerciaux et d'investissement qui rejoignent près de 20 000 clients. Afin de mieux saisir les besoins et les réactions des clients, les bureaux régionaux ont réalisé des sondages pour 10 % de ces événements. Les événements qui ont fait l'objet d'un sondage ont enregistré un taux de satisfaction global de 88 %, 59 % des répondants indiquant qu'ils continueront à creuser le marché, 72 % indiquant qu'ils obtiendraient plus de renseignements et 53 % indiquant qu'ils utiliseraient les renseignements pour changer la façon dont ils gèrent leurs efforts d'exportation. En termes de repercussions pour les clients, il est évident que les événements ont eu pour effet la révision des décisions commerciales. Les bureaux régionaux ont conseillé 6 800 clients pendant l'année, plusieurs bureaux établissant des cibles trimestrielles pour chacun des agents. Les bureaux régionaux ont ensuite questionné 80 % des nouveaux clients inscrits auprès du DCV afin de déterminer les services et les programmes qui seraient le plus à leur avantage.

Le Programme de développement des marchés d'exportation pour les associations participantes (PDME-Associations) est un programme de contribution non remboursable accessible aux associations commerciales nationales. Dans leur demande, les associations doivent déterminer les indicateurs de rendement de chacune des activités qu'elles proposent et fixer les

objectifs généraux de la contribution du PDME qu'elles tentent d'obtenir. Les associations qui ont reçu une approbation de financement doivent rendre compte de ces indicateurs et de ces objectifs au moment de la réclamation. Les demandes sont évaluées selon les critères publiés, à savoir la stratégie d'exportation, l'apport différentiel des activités proposées, les avantages pour les membres et le rendement du client au cours des deux dernières années. Un comité d'évaluation composé de trois directeurs du Ministère évalue et approuve les demandes à l'occasion d'un concours annuel de financement.

Les associations participant au PDME comptaient 54 clients et ont dépensé plus de 2 millions de dollars l'année dernière. Les associations participantes ont déclaré une augmentation des ventes de 8 millions de dollars et prévoient des ventes futures d'une valeur de 163 millions de dollars. Certaines associations ont déclaré une augmentation des ventes en termes de volume ou de pourcentage et ne sont donc pas comprises dans ces chiffres. De plus, les entreprises ne déclarent pas toujours les résultats à leurs associations. Il est donc probable que les résultats des associations participant au PDME soient plus élevés que ceux signalés. Une association a lié ses activités bénéficiant de l'appui du PDME aux États-Unis à une augmentation des exportations d'une valeur de 509 millions de dollars en 2004.

D'autres résultats comprennent une association qui a certifié un processus de fabrication canadien aux États-Unis et obtenu le soutien public du département de l'Énergie des États-Unis et de deux associations américaines, ouvrant ainsi la porte aux produits et services canadiens, le recrutement d'un fournisseur de connaissances et de services américains qui a créé une bourse de 10 000 \$ pour encourager les universitaires canadiens à assister à la conférence annuelle nord-américaine sur les partenariats en biotechnologie, des partenariats potentiels d'une valeur pouvant atteindre 26 millions de dollars, des accords de financement, l'initiation de négociations de licences, la couverture de deux secteurs industriels canadiens dans des revues étrangères spécialisées, des protocoles d'entente, le recrutement de nouveaux membres intéressés par l'exportation et l'exposition de nouveaux exportateurs aux marchés étrangers.

La composante industrielle du Programme de développement des marchés d'exportation pour l'industrie (PDME-Industrie), qui existe depuis longtemps, offre des contributions à remboursement conditionnel aux entreprises admissibles, partageant ainsi le risque des coûts d'expansion des marchés. Les remboursements se fondent sur le taux d'augmentation des ventes obtenues à la suite d'activités financées par le PDME.

En réponse aux besoins changeants de l'industrie, des plans sont actuellement élaborés afin de présenter un nouveau successeur, ayant une portée plus large, à ce très fructueux programme de soutien aux entreprises. Par conséquent, aucune nouvelle entente n'a été signée après le 30 mars 2004. Les ententes signées avant cette date sont honorées. Les dépenses atteignent plus de 5 millions de dollars en 2004-2005 alors que les remboursements des bénéficiaires du programme totalisent 2,2 millions de dollars.

Le Fonds de service aux clients est un fonds interne qui fournit des capitaux de démarrage aux missions à l'étranger afin d'appuyer les clients commerciaux dans les secteurs prioritaires. Le fonds a été évalué à la fin de l'exercice, et un plan d'action est en préparation afin d'aborder les recommandations découlant de l'évaluation. Les conclusions générales de l'évaluation sont favorables, démontrant que le fonds est pertinent et rentable et qu'il répond aux besoins des clients.

Des principes de gestion axée sur les résultats ont été introduits dans les activités des missions partout dans le monde grâce à un système de planification et de déclaration en ligne pour la PCI. Les efforts de gestion axée sur les résultats au sein du Ministère portent en grande partie sur la satisfaction des besoins des clients dans leur recherche d'occasions d'affaires à l'étranger.

Le Ministère a poursuivi le développement et la mise en œuvre de son système de gestion des relations avec les clients, appelé TRIO, au cours de la période 2004-2005. TRIO fournit des solutions intégrées aux agents de commerce afin d'améliorer le traitement, la prestation et le suivi des interactions avec les clients. Le système produit des indicateurs de rendement tels que le délai de traitement moyen des demandes, le volume de services offerts et le nombre de débouchés d'affaires générés. Des modules sont présentement en cours d'élaboration dans le but de faire le suivi des indices de satisfaction

de la clientèle relativement aux transactions et de saisir des renseignements sur les résultats commerciaux provenant de clients qui reçoivent des services du SDC.

Une évaluation complète du programme de PCI en Chine a été entreprise en 2004. Bien que le rapport final ne soit pas encore terminé, les résultats préliminaires suggèrent que les missions en Chine dispensent des services aux clients et aux partenaires de façon efficace. Cependant, d'importants rajustements seront nécessaires en ce qui a trait à l'allocation des ressources au sein même et parmi nos missions en Chine afin de mieux répondre aux besoins des clients. Il s'agit là du reflet de la complexité croissante de faire des affaires dans un monde dominé par des modèles d'entreprise en évolution tels que les chaînes de valeur mondiales et, bien entendu, du volume considérable de demandes reçues alors que de plus en plus d'entreprises canadiennes s'attaquent au marché chinois.

Selon Statistique Canada, le Canada a exporté plus de 6,6 milliards de dollars en marchandises vers la Chine en 2004 (une augmentation de 38,8 %) alors que les importations provenant de la Chine ont augmenté de 29,7 % pour atteindre près de 24 milliards de dollars. Fait intéressant, le Canada est l'un des rares pays dont la croissance des exportations vers la Chine l'année dernière a surpassé la croissance des importations. Les recommandations formulées dans l'évaluation susmentionnée seront utilisées pour l'élaboration d'une stratégie ministérielle plus large qui répond aux possibilités et aux menaces des autres principaux marchés émergents tels que l'Inde, la Russie et le Brésil.

D'importants travaux ont été entrepris en 2004 pour établir des mesures supplémentaires afin d'évaluer le rendement du Ministère et l'utilisation des ressources. Les paramètres de conception de l'outil sélectionné, « Tableau de bord de PCI », ont été validés auprès de la haute direction en décembre 2004. Les travaux de développement entrepris pendant l'année exigeaient des efforts considérables de programmation, de transfert de données, de chargement et de tests de fonctionnalités usagers. Ce système d'information intégré relie les données opérationnelles (sur les transactions avec les clients par endroit, type, fréquence, etc.) aux autres dimensions clés des renseignements commerciaux telles que les ressources humaines et financières, les processus

internes, les statistiques sur le commerce bilatéral, ainsi que les autres données macro-économiques propres aux marchés.

Une fois pleinement fonctionnel, à l'été 2005, on s'attend à ce que le tableau de bord améliore la capacité du Ministère à analyser la rentabilité des activités de PCI sur les marchés étrangers, appuyant ainsi les décisions ayant trait au déploiement de ressources humaines et financières. Le système facilitera le rapport et l'évaluation permanents du rendement (comparés ultérieurement aux points de référence établis) et appuiera l'élaboration de politiques et de stratégies de PCI, ce qui permettra une analyse plus approfondie dans le Rapport ministériel sur le rendement de l'année prochaine.

2.1.3 Promotion de l'investissement

Résultat stratégique

Attirer et conserver la technologie et l'investissement étrangers, et promouvoir l'investissement à l'étranger afin de créer des emplois et d'assurer la prospérité au Canada.

Nos ressources

Financières	En millions de dollars
Dépenses prévues en début d'exercice	5,7
Total des crédits autorisés en fin d'exercice	6,1
Dépenses réelles	7,5
<hr/>	
Ressources humaines – équivalents temps plein (ETP)	68 ETP

Moyen d'atteindre notre résultat stratégique

L'investissement et la formation de capital sont essentiels pour stimuler l'innovation, la compétitivité et la croissance économique, ce qui contribue à améliorer le niveau de vie des Canadiens. Les entreprises étrangères qui ont investi au Canada jouent un rôle important et positif dans le développement économique du Canada.

Par conséquent, nous devons déployer tous les efforts possibles pour continuer à attirer de tels investissements et à encourager les investisseurs présents actuellement sur le marché canadien à y accroître leurs activités. Il est de plus en plus important pour les entreprises canadiennes d'envisager des investissements à l'étranger afin de maximiser leurs possibilités de participer aux chaînes de valeur mondiales.

Nous assurons la promotion de l'investissement bilatéral et des flux de technologies entre le Canada et la communauté internationale des affaires en démontrant que le Canada est un pays avantageux pour l'investissement et le développement des technologies, en travaillant en partenariat avec d'autres ministères et gouvernements au Canada en vue d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies efficaces pour attirer l'investissement étranger et les technologies au Canada, en aidant les entreprises canadiennes à accroître leur compétitivité en facilitant l'investissement dans les marchés en croissance et l'acquisition de nouvelles technologies, et en mettant en place des stratégies pour répondre aux problèmes réels ou perçus qui freinent l'investissement au Canada.

Notre environnement de travail

Commerce international (investissement et commerce bilatéral) est l'élément moteur de l'économie canadienne et la clé de notre prospérité et de notre niveau de vie. La mondialisation engendrée par la libéralisation du commerce et de l'investissement et les avancées rapides dans le domaine des technologies de communications et du transport ont ouvert de nouveaux marchés aux biens et aux services canadiens, mais ont également créé une intense concurrence dans les prix, surtout en raison de l'industrialisation rapide des marchés émergents. La concurrence stimule la production à devenir de plus en plus régionale ou mondiale plutôt que nationale ou locale. Les investisseurs multinationaux passent de modèles à succursales et de production d'exclusivité mondiale à un modèle d'entreprises tributaires de chaînes de valeur mondiales qui les amènent maintenant à exercer leurs activités de recherche, de mise au point de produits, de conception et de fabrication et à se procurer du financement et d'autres services là où il leur est le plus rentable de le faire.

Dans une économie mondiale de plus en plus intégrée, l'investissement bilatéral est essentiel à la réussite économique. L'investissement étranger direct (IED) stratégique qui fait appel aux compétences canadiennes, combinées aux technologies, aux ressources et à l'innovation étrangères, aide à relier l'industrie canadienne aux chaînes de valeur mondiales et aux marchés internationaux. En 2004, les stocks d'investissement direct canadien à l'étranger ont augmenté de 10,3 %, soit de 41,6 milliards de dollars, pour atteindre 445,1 milliards de dollars. Cet investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) donne à nos entreprises un accès direct aux marchés étrangers à forte croissance, aux technologies étrangères stratégiques et aux ressources naturelles ainsi qu'accès aux installations de production concurrentielles sur le plan des prix. L'IDCE est devenu une stratégie ministérielle essentielle, complétant les alliances commerciales et autres alliances stratégiques en tant que moyen de générer la croissance et la concurrence. En 2004, les stocks d'investissement étranger direct au Canada ont connu une hausse de 3,2 %, soit de 11,2 milliards de dollars, pour atteindre 365,7 milliards de dollars.

Défis et risques

Les gouvernements du monde entier sont de plus en plus portés à saisir les avantages de l'IED, ce qui crée une concurrence intense, surtout sur les marchés émergents de l'Asie, de l'Europe centrale et de l'Amérique latine. La part de 3,1 % de l'IED mondial du Canada est toujours supérieure à notre part de 2,3 % du produit national brut dans le monde, mais elle est très inférieure à la part de 6,1 % enregistrée en 1987. Cependant, étant donné la réalité de l'environnement dynamique d'aujourd'hui propice à l'investissement, le plus important défi pour le Canada consiste à attirer des investissements stratégiques qui conçoivent et produisent des biens et des services novateurs et à forte valeur ajoutée. Alors que les économies émergentes utilisent des technologies importées et une main-d'œuvre bon marché pour produire de façon rentable des biens et des services normalisés pour les marchés mondiaux, les économies développées, telles que le Canada, ont réagi en gravissant la chaîne de valeur en termes de production de biens et de services novateurs. Bref, l'attraction d'IED stratégiques et axés sur le savoir est la clé de l'accélération de la croissance de la productivité et de l'accroissement de notre prospérité.

Cependant, réussir à attirer de l'IED stratégique et axé sur le savoir dépendra de plus en plus de notre capacité à créer un climat d'investissement plus concurrentiel que nos principaux concurrents, soit les États-Unis et l'Union européenne. La création d'un climat d'investissement concurrentiel est un processus complexe et exigeant. Elle englobe le développement de capital humain qualifié (éducation, formation de la main-d'œuvre et politiques d'immigration), l'accès à des marchés dynamiques et importants (libéralisation des politiques commerciales, d'investissement et de renouvellement de l'infrastructure matérielle) et la mise en place de politiques d'encadrement sophistiquées qui facilitent l'allocation efficace des ressources en main-d'œuvre et en capital. Nos concurrents modernisent énergiquement leurs politiques afin d'attirer des investissements axés sur le savoir. Notre défi consiste à réagir rapidement afin d'assurer le bon environnement intérieur. En l'absence d'un climat davantage propice à l'investissement, les programmes de promotion et de commercialisation même les mieux conçus et pourvus ne seront pas efficaces.

Vous trouverez ci-dessous une brève description des priorités du Ministère en matière de promotion de l'investissement. Plus de détails se trouvent dans la section intitulée Réalisations et rendement.

- Renforcer les partenariats et favoriser une approche coordonnée de la promotion de l'investissement chez les partenaires fédéraux, provinciaux et territoriaux.
- Appuyer des programmes d'expansion des affaires précis qui contribuent à la croissance économique dans les communautés.
- Accroître l'intérêt pour l'investissement au Canada et y améliorer le climat d'investissement.
- Promouvoir le Canada en tant que destination de choix pour l'investissement étranger.
- Accroître la promotion et la rétention de l'investissement étranger au Canada.

Réalisations et rendement

Renforcer les partenariats et favoriser une approche coordonnée de la promotion de l'investissement chez les partenaires fédéraux, provinciaux et territoriaux

- Le mandat du Ministère est d'agir à titre de point central pour la promotion et la rétention de l'investissement au sein du gouvernement du Canada, ce qui implique de travailler étroitement avec les autres ministères fédéraux qui jouent un rôle dans la promotion de l'investissement et de coordonner les efforts connexes de tous les ordres de gouvernement, soit municipaux, provinciaux, territoriaux et fédéraux. Le Ministère continue à cultiver les partenariats afin de s'assurer de la réalisation d'une approche uniforme, cohérente et entièrement coordonnée qui plaira aux investisseurs étrangers et mènera à prendre des décisions d'investissement favorables au Canada.
- Au cours des dernières années, le Ministère a établi une solide relation de travail avec les clients partenaires provinciaux grâce à des entretiens particuliers et à deux rencontres fédérales-provinciales-territoriales sur la promotion de l'investissement. Ces efforts ont mené à des plans d'action géographiques et sectoriels partagés, des actions conjointes à l'occasion d'événements distinctifs et un meilleur échange de renseignements, produisant ainsi un programme de promotion et de rétention de l'investissement de plus en plus uniforme. Les partenaires ont clairement indiqué que le processus de promotion de l'investissement est maintenant plus cohérent, et les partenaires fédéraux invitent plus régulièrement les provinces à prendre part à leurs activités de promotion, telles que la génération de débouchés, les appels étrangers et nationaux consécutifs, le suivi et la rétention de l'investissement ainsi que l'échange de pratiques exemplaires.
- Le Ministère a également pris les devants en travaillant avec des partenaires à l'élaboration d'une stratégie d'investissement avec la Chine, menant à la création d'un sous-comité fédéral-provincial pour l'élaboration d'une approche pangouvernementale des efforts de promotion de l'investissement pour la Chine.

- Le Ministère a élaboré un programme de formation sur l'investissement afin d'accroître les connaissances et les compétences des agents d'investissement non seulement au sein du Ministère, mais également chez ses partenaires provinciaux, territoriaux et municipaux. En 2004-2005, le Ministère a dispensé six séances de formation à 137 participants, pour un total de près de 400 jours de formation. Des agents d'investissement des différents ordres de gouvernement assistent habituellement aux séances. Ce programme de formation unique reçoit constamment des éloges de la part des participants, lesquels ont commenté la qualité du cours et l'excellente occasion de réseautage. Alors que le cours d'initiation sera de nouveau offert pendant l'exercice courant, des travaux sont en cours pour répondre aux demandes des participants pour un cours de niveau avancé afin d'aborder les besoins des agents d'expérience.
- La promotion de l'investissement est un processus long et complexe auquel participent les agents d'investissement du Ministère, les autres ministères et les organismes régionaux en plus des provinces, des territoires et des principales municipalités du Canada. Le Ministère a joué un rôle de premier plan dans le développement et le lancement du site Web du Forum de partenariat pour faciliter la gestion des connaissances et l'échange de renseignements au sein même du partenariat. Le site a permis à tous les partenaires de la promotion de l'investissement d'échanger des renseignements et des approches novatrices de la promotion de l'investissement. Plus de 1 300 documents sont offerts sur le site. La formation de groupes de travail, dans lesquels des renseignements et des pratiques novatrices sont échangés, a été l'une des clés du succès de ce projet. Lors d'un exercice de rétroaction, les partenaires provinciaux ont jugé que le site était une excellente ressource renfermant des renseignements précieux. Cependant, le Ministère répond aux demandes d'améliorations techniques des clients afin que le site soit plus facile à explorer.

Appuyer des programmes d'expansion des affaires précis qui contribuent à la croissance économique dans les communautés

- Le Ministère gère le Programme de soutien de l'investissement communautaire (PSIC), lequel

offre des capitaux de démarrage à l'appui des efforts municipaux d'élaboration et de mise en application de stratégies globales de promotion et de rétention de l'investissement (voir <http://www.investincanada.gc.ca/director.aspx?tabid=1>). Lancé en avril 2004 en tant que successeur au programme PDME-I vieux de sept ans, ce programme de 5 millions de dollars par année est un exemple concret de l'engagement du gouvernement à appuyer les efforts de développement économique des municipalités. L'administration centrale et le personnel régional dispensent le programme en collaboration avec les partenaires provinciaux de promotion de l'investissement par un processus d'attribution.

- Plusieurs des projets courants du PSIC sont appuyés par des stratégies d'investissement pluri-annuelles. Dans la période visée par le rapport, le programme a appuyé 130 communautés dans leur travail de promotion de l'investissement. En misant sur les leçons apprises des initiatives précédentes, l'approche des communautés est de plus en plus professionnelle et stratégique, s'assurant ainsi que les initiatives sont clairement ciblées dans des secteurs et des marchés précis et que les plans risquent d'aboutir à des investissements.
- Par exemple, Brantford-Brant a utilisé 22 500 \$ en fonds du PSIC au cours de l'exercice 2003-2004 pour explorer les forces sectorielles de la communauté, consolider les stratégies sectorielles existantes et mettre au point des stratégies de commercialisation. Grâce aux résultats de la recherche, la communauté a été en mesure de réorienter ses priorités de promotion de l'investissement, accordant au secteur alimentaire une des premières places. Au moment où la communauté effectuait la recherche financée par le PSIC, une importante occasion d'investissement est survenue dans le secteur alimentaire (le groupe Ferrero). La recherche financée par le PSIC a permis à la communauté de mieux répondre aux questions du groupe, ce qui a fait en sorte qu'elle a été choisie par le groupe Ferrero comme nouvel emplacement en Amérique du Nord d'une usine de production. Cet investissement en installations nouvelles est évalué à près de 150 millions de dollars. L'usine mesurera 750 000 pieds carrés et comptera plus de 600 employés au moment où la production sera initiée à l'automne 2006.

- En plus des réussites du PSIC déjà déclarées par les municipalités, le modèle de prestation en collaboration assure une meilleure intégration des efforts de promotion de l'investissement à tous les ordres de gouvernement.

Accroître l'intérêt pour l'investissement au Canada et y améliorer le climat d'investissement

- La section commerciale de l'*Énoncé de politique internationale du Canada* reconnaît qu'il existe un lien entre notre rendement national et notre succès à l'étranger. Les investisseurs étrangers et nationaux choisissent de plus en plus les destinations les plus concurrentielles pour leurs investissements stratégiques. L'initiative « Assurer le bon environnement intérieur » a été reconnu comme l'étape nécessaire à la promotion, à la rétention et à l'expansion des investissements étrangers et nationaux stratégiques qui peuvent accroître la compétitivité internationale du Canada et la prospérité de tous les Canadiens.
- Le rapport du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente de septembre 2004 a appuyé plusieurs des propositions faites par le Ministère pour modifier les politiques et les processus réglementaires dans le but de s'adapter au développement d'une économie concurrentielle plus novatrice à l'échelle internationale. Le Ministère a travaillé étroitement avec le Bureau du Conseil privé et les autres Ministères à l'élaboration d'une stratégie de mise en œuvre, laquelle a été annoncée en mars 2005 avec la publication *La réglementation intelligente : rapport sur les initiatives et les projets*. La déclaration commune faite en novembre 2004 par le Canada et les États-Unis a également cerné les objectifs d'expansion des possibilités économiques et d'accroissement de la concurrence des entreprises nord-américaines grâce à des partenariats, des normes consensuelles et une réglementation « plus intelligente », permettant ainsi une efficacité supérieure tout en améliorant la santé et la sécurité des citoyens.
- Les obstacles dégagés par les investisseurs qui pourraient toucher les futures expansions au Canada ont été portés à l'attention des partenaires stratégiques afin d'être étudiés dans des examens stratégiques à grande échelle, au sein du gouvernement du Canada, dans des domaines tels que les

règlements et les niveaux d'imposition. Dans plusieurs cas, les obstacles ont été abolis, permettant ainsi à d'importants investissements d'être réalisés.

- Au cours de la dernière année, le Ministère a réalisé une étude documentaire sur l'importance de l'investissement direct canadien à l'étranger pour l'économie. L'étude a analysé les récentes tendances de l'IDCE et examiné les différentes possibilités. Le document a également permis d'étudier les perceptions du public quant à l'investissement étranger, les besoins des entreprises à ce sujet et le rôle et les activités courants des établissements fédéraux à l'appui de l'IDCE. Le document a présenté cinq études de cas d'investissements à l'étranger réalisés par des entreprises multinationales situées au Canada. Cette étude a permis de mieux comprendre et de mieux connaître l'IDCE au sein du gouvernement fédéral et le rôle que peut jouer l'IDCE dans l'accroissement des capacités concurrentielles des entreprises canadiennes sur les chaînes de valeur mondiales. Elle a également fait la promotion d'une meilleure collaboration entre les différents établissements fédéraux en ce qui a trait au commerce international.

Promouvoir le Canada en tant que destination de choix pour l'investissement étranger

- Le Ministère utilise une approche axée sur la recherche et la consultation dans la prestation d'un programme de commercialisation conçu pour sensibiliser les investisseurs au Canada en tant que pays d'investissement de choix sur le marché mondial. À l'aide des conclusions tirées d'une recherche précédente sur les renseignements les plus valorisés par les investisseurs, le Ministère continue à fournir aux investisseurs des renseignements axés sur les secteurs. Les investisseurs ont également fait savoir qu'ils désirent être informés par leurs pairs plutôt que par des fonctionnaires. En guise de réponse, le Ministère offre son programme des chefs d'entreprise, canalisant ainsi l'expertise des gens d'affaires canadiens chevronnés afin d'accroître la crédibilité des efforts de promotion. Les produits de commercialisation des investissements ciblent également des segments du public précis grâce à des publications (p. ex. les brochures sectorielles de KPMG) et des événements (p. ex. BIO 2004) propres aux secteurs.

- En outre, les recherches du Ministère démontrent clairement l'importance d'un message uniforme, ciblé et mondial, livré avec cohérence par les partenaires de tous les ordres de gouvernement engagés dans la promotion et la rétention de l'investissement. En misant sur de solides ententes de partenariat et de nombreux projets conjoints réussis, le Ministère a gagné l'appui de tous les partenaires dans la livraison d'un message national cohérent pour la promotion de l'investissement. Les fruits de cette entente devraient se faire plus manifestes dans une étude d'opinion qui doit être réalisée en 2006.
- À la suite de plusieurs études et d'un vaste exercice de rétroaction avec les agents d'investissement de première ligne, le Ministère a cristallisé son message d'investissement et mis au point des produits de communications axés sur le marché. Par exemple, les messages visant les investisseurs américains abordent des questions de frontières et de réglementation.
- Les initiatives mondiales de cybercommercialisation du Ministère ont aidé à augmenter le nombre de visiteurs sur le site Web Investir au Canada (www.investincanada.gc.ca) à plus de 200 000 en 2004-2005. Parallèlement, la recherche sur les sujets de grand intérêt pour les visiteurs a permis d'apporter d'importantes améliorations au site. Une version remaniée du site sera présentée à l'été 2005.

Accroître la promotion et la rétention de l'investissement étranger au Canada

- Le Ministère a répondu à près de 1 400 demandes de renseignements d'investisseurs potentiels qui avaient des questions précises au sujet du Canada en tant que pays d'investissement. Trente pour cent des demandes portaient sur le secteur de l'information et des communications ou des sciences de la vie. Des réponses ont été envoyées dans le délai de service de cinq jours dans 95 % des cas. Le Ministère a participé à une étude comparative internationale qui évaluait les services de renseignements sur l'investissement de 122 organismes nationaux de promotion de l'investissement de partout dans le monde. Le Canada a obtenu une note de niveau « classe mondiale » dans le traite-

ment des demandes de renseignements sur les projets d'investissement et s'est classé au troisième rang dans l'ensemble. Les évaluateurs ont commenté la qualité de la réponse à la demande, soulignant la solide personnalisation de la réponse, la pertinence des renseignements sur les secteurs, la bonne structure de la réponse et le service personnalisé fourni.

- Le mécanisme de réponse rapide est un protocole interministériel qui permet de produire des renseignements qui répondent rapidement aux préoccupations des investisseurs potentiels. Le mécanisme associe les agents de commerce des missions à l'étranger et les chargés de compte de l'administration centrale à un réseau de contacts dans 19 ministères chargés des politiques et de la réglementation. Ces contacts aident le Ministère à aborder les préoccupations gênant la réalisation d'un investissement faisant l'objet d'un examen actif. En 2004-2005, 18 situations portant sur des questions telles que le traitement du transfert de personnel étranger au Canada et l'application du programme de crédit d'impôt à l'investissement ou le programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental ont été abordées. Des discussions sont en cours avec les partenaires provinciaux du Ministère afin de produire des renseignements sur les obstacles, de cerner les politiques provinciales qui gênent l'investissement et de déterminer les contacts pertinents à l'échelle provinciale pour aborder des questions détaillées en matière d'investissement.
- Le Ministère a fait la promotion du développement d'industries à valeur ajoutée dans les secteurs prioritaires du Canada en organisant plusieurs événements distinctifs, et en y contribuant, dans des secteurs tels que la technologie de l'information et des communications et les sciences de la vie, deux secteurs essentiels à notre plus important marché d'investissement, les États-Unis. Dans le secteur de l'énergie renouvelable, le Ministère a travaillé avec plusieurs entreprises étrangères cherchant à investir dans l'énergie éolienne et appuyé une conférence sur l'énergie éolienne en Alberta. Les industries automobile, agroalimentaire et aérospatiale font partie des secteurs jouant un rôle clé dans le développement économique du

Canada et dans lesquels des activités de promotion de l'investissement ont été entreprises. Les événements distinctifs ont rassemblé plus de 20 000 participants et plus de 10 000 entreprises.

- Le Ministère a créé un outil de diagnostic qui utilise les plus récents rapports financiers pour cerner les entreprises qui sont le plus susceptibles de réaliser un investissement en capital prochainement. Les initiatives de prospection d'investissement du Ministère comprennent la génération de listes de classement de sociétés cotées en bourse qui démontrent une forte propension à investir. En tant que service supplémentaire, le Ministère élabore également des évaluations stratégiques des investissements des entreprises, lesquelles sont réalisées pour les quelques entreprises seulement qui répondent aux rigoureux critères de présélection. Le Ministère a mis en place un système d'information pour faire le suivi des activités d'investissement. Depuis le lancement de cette initiative en avril 2003, le Ministère a fourni des listes de classement de sociétés à 48 missions à l'étranger, aux directions d'Industrie Canada et à plusieurs provinces afin de les aider à cibler leurs activités de promotion de l'investissement. Dans un récent exercice de rétroaction, les provinces ont fait savoir que ces listes de classement étaient des outils précieux qui facilitaient les campagnes commerciales et offraient aux agents d'investissement un bon point de départ pour attirer les investisseurs potentiels.
- Environ 70 % de l'IED provient des filiales des entreprises étrangères déjà établies au Canada. Le Ministère travaille avec différents partenaires à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une approche globale impliquant des appels auprès de filiales étrangères pour promouvoir leur expansion au Canada et minimiser le risque de désinvestissement. Dans le cadre de cette approche, et en collaboration avec les missions à l'étranger, le Ministère et les partenaires nationaux pertinents ont visité plus de 100 filiales au Canada afin d'obtenir des renseignements sur leurs plans et de connaître les obstacles au réinvestissement auxquels elles sont confrontées. Dans plusieurs cas, ces visites ont formé la base des appels en tandem faits par les délégués commerciaux à l'étranger auprès des sociétés mères dans le but de favoriser l'expansion des activités existantes au Canada par l'intermédiaire de la modernisation des usines, de mandats relatifs aux nouveaux produits, de nouvelles installations ou davantage d'activités de recherche et développement.
- En 2004-2005, le Ministère a coordonné des tables rondes entre les différents partenaires afin de discuter de projets d'investissement particuliers, a participé à l'organisation de près de 20 missions étrangères d'entreprises, examinant les possibilités d'investissement, et a travaillé avec les autres Ministères à la préparation de missions d'investissement et de rencontres entreprises par les ministres, sous-ministres et autres hauts fonctionnaires sur les marchés cibles.
- Le Ministère a activement offert des directives et des analyses stratégiques aux investisseurs reconnus comme potentiels ou importants. Des renseignements sur la concurrence et des dossiers d'information détaillés ont été fournis en préparation à près de 200 appels auprès de hauts fonctionnaires reconnus comme des décideurs.
- Les agents d'investissement et les hauts fonctionnaires du Ministère ont rencontré plus de 500 investisseurs potentiels partout dans le monde, fournissant des données sur les grappes industrielles du Canada, de solides analyses de rentabilisation et des démonstrations sur les avantages du Canada en termes de coûts, à l'aide de l'étude sur les coûts et la concurrence de KPMG. De plus, le Ministère a facilité les contacts entre les agents d'investissement provinciaux ou municipaux et plusieurs des 300 entreprises reconnues en tant qu'importants investisseurs potentiels.
- En travaillant en partenariat avec les autres ministères fédéraux ainsi que les partenaires provinciaux et territoriaux, le Ministère a contribué à près de 140 investissements au Canada en 2004-2005. L'information partielle que nous possédons actuellement à ce sujet indique que pour 50 investissements de ce genre, une moyenne de 55 millions de dollars ont été investis et que pour 68 investissements, une moyenne de 109 emplois ont été créés pour chacun d'eux.

2.1.4 Services ministériels

Résultat stratégique

Fournir des services de soutien rentables pour permettre au Ministère d'atteindre ses objectifs.

Nos ressources

Financières	
	En millions de dollars
Dépenses prévues en début d'exercice ⁵	25,6
Total des crédits autorisés en fin d'exercice	27,8
Dépenses réelles	10,6
Ressources humaines – équivalents temps plein (ETP)	
	492 ETP

Moyen d'atteindre notre résultat stratégique

Les services ministériels sont indispensables aux activités du Ministère et comprennent la gestion et la formation des ressources humaines, les finances et la planification stratégique, la gestion et la technologie de l'information, la gestion des biens et du matériel, les services juridiques, le Bureau du protocole (le premier point de contact du gouvernement avec les diplomates étrangers au Canada), la sécurité, ainsi que la vérification et l'évaluation. Sans ces services essentiels, le Ministère ne pourrait fonctionner.

Comme la majorité des services ministériels de Commerce international sont partagés avec Affaires étrangères, les priorités et les réalisations décrites dans cette section s'appliquent aux deux volets du ministère, à moins d'indication contraire.

Notre environnement de travail

En 2004-2005, la prestation de services ministériels, y compris les services de ressources humaines, a été influencée par les changements suivants :

- Le nombre sans cesse croissant des dossiers interministériels – ou horizontaux – sous la responsabilité des deux composantes du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a alourdi la charge de travail des services ministériels. En effet, non seulement les dossiers horizontaux nécessitent une coordination et une planification de tous les instants, ils peuvent également nécessiter des ressources ministérielles stratégiques tirées d'autres activités.
- Le nombre d'employés fédéraux déployés dans les missions à l'étranger ne cesse de croître, et plusieurs d'entre eux proviennent d'autres Ministères et organismes. Cette situation a occasionné des besoins additionnels en espace, en communications et en divers services ministériels essentiels dans les missions à l'étranger. Parallèlement, le Ministère doit répondre à davantage de demandes de services de la part de la communauté diplomatique de plus en plus nombreuse au Canada.
- Les gestionnaires des ressources humaines sont actuellement confrontés à des grandes tendances sociétales au Canada, notamment la pression démographique d'une main-d'œuvre vieillissante et la nécessité accrue d'établir un équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle, notamment lorsque les deux conjoints travaillent.

Le Ministère a toujours à cour d'édifier une main-d'œuvre bilingue, culturellement diversifiée et innovatrice qui reflète davantage la société canadienne dans son ensemble. En même temps, le Ministère s'applique à instaurer des relations plus productives et plus novatrices avec les syndicats et les associations d'employés.

Voici une brève description des priorités du Ministère quant à ses services. Davantage de détails sont présentés dans la section sur les réalisations et le rendement.

Gérer la transformation du Ministère aussi soupagement et efficacement que possible

- Le Ministère a adopté un programme de transformation fondamentale qui lui permettra de poursuivre la vision du gouvernement pour un ministère du commerce du XXI^e siècle, pleinement capable de mettre en œuvre de façon

⁵. Pour une explication de l'écart entre les dépenses prévues et les dépenses réelles pour le Secteur d'activités Services ministériels, le lecteur est invité à consulter le Tableau 1 intitulé Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles.

cohérente la stratégie commerciale de l'Énoncé de politique internationale du Canada.

- Les services ministériels ont été un point d'intérêt pour la transformation, englobant l'élaboration d'une nouvelle structure organisationnelle, le développement et la planification stratégiques, la planification commerciale, les communications internes et externes, et les consultations.

Assurer une base financière stable

- Le Ministère est à mettre au point et à améliorer les modèles de prévision des coûts fondée sur les activités.

Progrès mesurables des plans d'action sur le leadership et les ressources humaines

- Le Ministère a créé et mis sur pied un Coin du gestionnaire sur le Web, lequel offre aux gestionnaires des outils qui leur permettent de faire leur travail de façon plus efficace.
- Le Ministère a conçu, élaboré et mis en place un nouveau Programme de gestion du rendement (PGR) pour tous les employés qui occupent un poste de niveau inférieur à celui de la direction.
- Le Ministère continue à harmoniser le processus de planification des ressources humaines avec le processus de planification commerciale, tel que cela est requis en vertu de la *Loi sur la modernisation de la fonction publique*.
- Le Ministère a entrepris le processus de conversion vers les nouvelles normes de classification et la structure salariale à quatre niveaux du Service extérieur (SE), dont la date d'entrée en vigueur est le 1^{er} juillet 2005.
- Le Ministère a introduit des objectifs pangouvernementaux relatifs à la modernisation des ressources humaines, à la diversité de l'effectif, aux langues officielles et à l'apprentissage. De plus, la nouvelle stratégie de recrutement du Ministère renferme des dispositions qui permettent d'aborder l'équité en matière d'emploi pour les groupes désignés par l'intermédiaire de promotions internes accélérées.

Poursuivre la mise en œuvre d'un plan d'action en matière de gestion moderne

- Un outil prototype de gestion du rendement connu sous le nom de « tableau de bord de PCI » a été créé afin d'allier les renseignements financiers et non financiers.

Modernisation de la gestion des ressources humaines

- Le Ministère a entamé la création d'un point d'intérêt pour l'intégration des fonctions de politique stratégique, de planification commerciale, de communications et de consultations dans une unité cohérente, afin de refléter le continuum dans lequel ces fonctions résident dans l'orientation de la planification ministérielle.
- La réalisation du projet de modèle de soutien accru à l'étranger, lequel améliore le soutien en gestion et en technologie de l'information dans les missions, s'est poursuivie.
- Le Ministère a intensifié sa collaboration avec les partenaires fédéraux et s'est assuré que les activités internationales du gouvernement étaient mieux intégrées et plus stratégiques.

Réalisations et rendement

Gérer la transformation du Ministère aussi soupagement et efficacement que possible

- La transformation a nécessité une nouvelle structure organisationnelle, un développement et une planification stratégiques, une planification commerciale, des communications internes et externes, et des consultations. La transformation est notable étant donné la complexité d'un ministère qui opère dans quelque 150 régions partout dans le monde. Les travaux de transformation se poursuivront en 2005-2006.
- Un examen des ressources ministérielles disponibles a permis de dégager les activités qui pourraient être réduites ou éliminées afin d'atteindre les objectifs du Comité d'examen des dépenses fixes par le Conseil du Trésor. Par conséquent, les contributions du Ministère au Programme d'aide technique liée au commerce de l'Organi-

sation mondiale du commerce ont été réduites de 500 000 \$. De plus, la composante industrielle du Programme de développement des marchés d'exportation a été abolie, permettant ainsi d'économiser 4,5 millions de dollars en 2004-2005, en plus de réaliser des économies de 2,5 millions de dollars en 2005-2006 et 2006-2007 lorsque les engagements actuels auront été réalisés. Ensemble, ces deux réductions ont permis au Ministère d'atteindre son objectif.

- La nouvelle structure organisationnelle permettra au Ministère de réaliser efficacement son mandat révisé conformément à l'*Énoncé de politique internationale du Canada*. Un nouveau Secteur des marchés mondiaux (lequel attend l'approbation finale du Conseil du Trésor) a été formé, lequel intégrera toutes les activités ministérielles entreprises dans les missions à l'étranger. De plus, le Secteur de la promotion de l'investissement a été élargi afin d'englober la fonction de la science et de la technologie (S et T), ce qui reflète l'incidence que l'innovation découlant de la S et T peut avoir sur le développement de l'investissement, autant au pays qu'à l'étranger, alors que les entreprises canadiennes étendent davantage le développement de leurs produits, la localisation des sources d'approvisionnement et les autres activités de base sur les marchés mondiaux. Le nouveau Secteur de la politique stratégique, des communications et de la planification ministérielle (lequel attend l'approbation finale du Conseil du Trésor) intégrera les fonctions ministérielles de politique stratégique, de planification commerciale, de communications et de consultations dans une unité cohérente.

Assurer une base financière stable

- Le Ministère a divulgué de façon proactive sur son site Web tous les contrats dont la valeur dépasse 10 000 \$, ainsi que les frais de voyage et d'accueil du ministre, de son secrétaire parlementaire, du personnel exonéré et des employés supérieurs.
- Le maintien et l'amélioration des modèles de prévision des coûts fondée sur les activités, appliqués à la planification des ressources, ont assuré l'identification efficace des ressources transférées à partir de l'ancien ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Poursuivre la mise en œuvre d'un plan d'action en matière de gestion moderne

- Un outil prototype de gestion du rendement connu sous le nom de « tableau de bord de PCI » a été créé en s'inspirant d'un logiciel commercial afin d'allier les renseignements financiers et non financiers. À l'aide de nombreux paramètres d'évaluation, la production de la version finale de cet outil, lequel sera présenté dans le cadre du programme de promotion du commerce international, est prévue pour l'été 2005. Lorsqu'il sera entièrement opérationnel, le tableau de bord améliorera la capacité du Ministère à analyser la rentabilité des activités de PCI dans les missions à l'étranger. Une fois que ses preuves seront faites, l'outil pourrait être appliqué dans d'autres secteurs du Ministère.
- Le Ministère a introduit l'utilisation d'un rapport de responsabilisation des congés afin d'aider les gestionnaires à déterminer les responsabilités financières relatives à la gestion des congés.
- Une section distincte a été formée dans la base de données des ressources humaines PeopleSoft afin de permettre la gestion distincte des employés de Commerce international.

Modernisation de la gestion des ressources humaines

- Le Ministère cherche à exercer un leadership à tous les niveaux afin de favoriser les résultats, d'encourager l'innovation, d'appuyer l'équilibre travail et vie personnelle, de récompenser l'excellence et de promouvoir la participation des employés. Afin de contribuer à cette priorité, et comme dégagé dans le *Rapport sur les plans et les priorités de 2004-2005*, le Ministère a entrepris les activités suivantes :
- il s'est assuré que les ententes de gestion du rendement des cadres supérieurs s'harmonisaient plus étroitement avec les priorités du Ministère afin de contribuer à la comparaison du rendement individuel et des objectifs stratégiques ministériels. Cette exigence a été communiquée à la haute direction et un système de vérification et de surveillance a été élaboré pour évaluer la conformité;

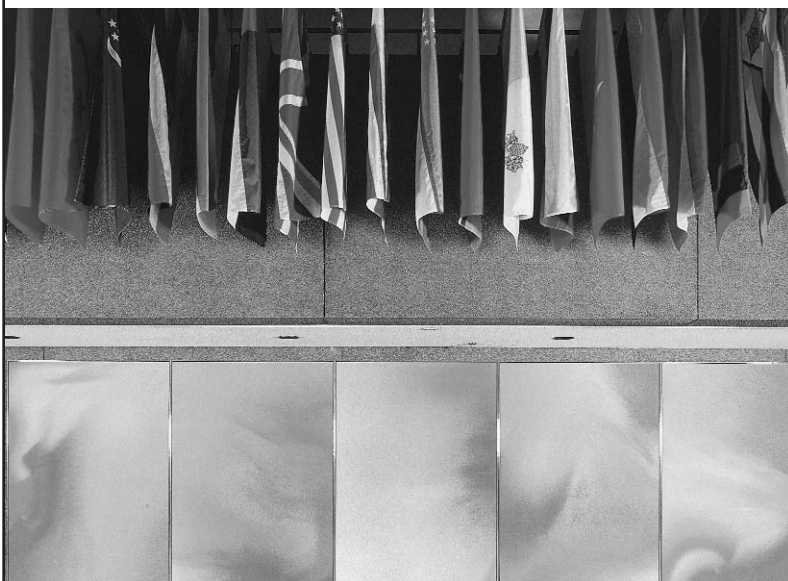
- il a aidé les gestionnaires à créer et à mettre sur pied un Coin du gestionnaire sur le Web qui leur offre des outils financiers, des ressources humaines et de la technologie de l'information, leur permettant ainsi de faire leur travail de façon plus efficace. Le site a été créé en avril 2004;
 - il a conçu, élaboré et mis en place un nouveau Programme de gestion du rendement, fondé sur les compétences et les résultats, pour tous les employés qui occupent un poste de niveau inférieur à celui de la direction. Ce nouveau programme garantira que chaque employé possède un plan de rendement lié aux priorités du Ministère ainsi qu'une compréhension claire de la façon dont son travail contribue au mandat du Ministère. Pour lancer cette application sur le Web à multiples facettes, PGR en ligne, et s'assurer de la visibilité du nouveau programme et de l'appui de la haute direction, une stratégie de communications dynamique a été élaborée et mise en œuvre en mars 2005. Un nouveau programme de formation et une nouvelle politique de gestion du rendement ont également été élaborés. Au cours des deux premiers mois d'opération du système, plus de 3 500 employés et gestionnaires l'ont utilisé, près de 700 équipes ont été formées, plus de 500 employés ont commencé leur préparation et plus de 800 examens étaient en cours. Le Ministère a également formé plus de 2 500 gestionnaires et employés à Ottawa et à l'étranger, plusieurs autres profitant de la formation en ligne. Huit autres Ministères ont montré de l'intérêt pour l'adoption de ce nouveau système de gestion du rendement. Une évaluation complète du nouveau programme est prévue pour le printemps 2006;
 - il a amélioré et étendu les processus d'affectation afin de s'assurer d'une meilleure stratégie de planification de la relève et de puiser dans un large bassin de talent et de compétences, y compris les candidats et les employés non permutants des autres ministères;
 - il a poursuivi l'harmonisation du processus de planification des ressources humaines avec le processus de planification commerciale, tel que cela est requis par la *Loi sur la modernisation de la fonction publique*, ce qui permettra de s'assurer que la planification des ressources humaines correspond et s'intègre entièrement aux plans et aux priorités ministériels (voir http://www.tbs-sct.gc.ca/est-pre/20052006/p3-1_f.asp).
- Afin d'améliorer la gestion de tous les employés et de créer une structure organisationnelle harmonisée et uniforme, le Ministère a entrepris les activités suivantes :
 - il a amélioré la transparence et l'opportunité des processus d'embauche, d'affectation du personnel et de recrutement par la création d'outils génériques d'évaluation, de descriptions de travail génériques et de profils de compétences pour les principaux groupes professionnels (les groupes Service extérieur, Commerce et Économique, sociologie et statistique). Un guide d'entrevue comportementale axée sur les compétences a également été préparé pour aider les gestionnaires dans le processus de dotation. Les travaux se poursuivent dans le développement de bassins de candidats préqualifiés pour les groupes professionnels Commerce (CO) et Économique, sociologie et statistique (ES), semblables au bassin FS, afin d'élaborer des procédures de gestion et de simplifier la mutation latérale entre ces bassins. Le processus de sélection des chefs de mission a également été étendu cette année pour y inclure les candidats des autres ministères. Le Ministère a amélioré la transparence du processus d'affectation par la création de conseils ministériels, permettant ainsi une surveillance ministérielle clé et s'assurant que les candidats reçoivent de la rétroaction quant à leurs demandes d'emploi pour des affectations précises;
 - à la suite de la signature de la nouvelle convention collective du Service extérieur le 7 juin 2005, le Ministère a lancé le processus de conversion vers les nouvelles normes de classification et la structure salariale à quatre niveaux du Service extérieur, dont la date d'entrée en vigueur est le 1^{er} juillet 2005. La nouvelle norme de classification fait passer le nombre de niveaux au sein du groupe FS de deux à quatre afin de mieux refléter les différents degrés de responsabilité, de compétence et de rendement. Une notification personnelle préalable a fourni aux employés des renseignements sur la classification de tous les postes de la nouvelle structure avant la conversion. Les caractéristiques

de la nouvelle norme de classification et ses répercussions sur les employés concernés ont été divulguées à grande échelle lors de courtes séances d'information en groupe animées par la direction. Environ 25 séances ont eu lieu en janvier 2005. De plus, des renseignements utiles aux employés, tels que les questions les plus fréquemment posées, ont été affichés sur le site intranet du Ministère. Les nouvelles convention et la structure à quatre niveaux du Service extérieur entraîneront un important changement dans la gestion du groupe FS et sont des composantes clés de la stratégie globale de modernisation et de dynamisation du Service extérieur canadien.

- Afin de s'assurer d'un effectif dévoué et hautement qualifié au bon endroit au bon moment, le Ministère a entrepris les activités suivantes :
- il a établi des profils de compétences pour les groupes CO, ES et EX et la plupart des postes de chef de mission (HOM) et d'agent-gestionnaire consulaire (AGC);
- Un nouveau cours en ligne (« Un an dans la vie d'un directeur »), portant sur les principes de gestion des ressources humaines et financières, a été dispensé aux gestionnaires nouvellement nommés, et un programme pour les adjoints administratifs nouvellement recrutés a été présenté et achevé. De plus, les employés ont continué sur le chemin de la réussite la formation en langues officielles selon les niveaux ciblés dans une fraction du temps normalement alloué, et une double augmentation du nombre d'individus qui terminent le cours de langue étrangère selon la compétence cible, augmentant ainsi leur efficacité dans les missions à l'étranger, a été observée;
- il a examiné la structure de base de l'établissement des conditions d'emploi pour le personnel recruté localement dans les missions afin d'harmoniser le cadre avec le but et les principes de la *Loi sur la modernisation de la fonction publique*. Des travaux sont en cours, pour faire suite à de vastes consultations et à des sondages auprès des employés, afin d'approuver un nouvel ensemble de règlements et d'élaborer un programme de formation pour les gestionnaires à l'étranger;
- il a continué à améliorer les conditions de travail et les conditions de vie des employés affectés à l'étranger lorsque l'infrastructure ne respectait pas les normes canadiennes. Selon l'expérience récente du personnel de mission, une stratégie a été élaborée afin d'aborder les questions financières, l'hébergement, l'éducation, l'aide aux conjoints, les soins aux enfants et un soutien supplémentaire aux employés dans les missions faisant face à des situations difficiles telles que les évacuations d'urgence. Des travaux sont en cours au Conseil du Trésor et chez les agents négociateurs pour aborder plusieurs de ces questions. À la suite d'un examen des indices de prix à la consommation, le Ministère a réduit les frais d'hébergement pour plus de 95 % du personnel canadien dans les missions à l'étranger. Afin d'aborder les taux élevés de vacance dans les nouvelles missions aux États-Unis, des mesures spéciales sont prises pour s'assurer que les indemnités reflètent le coût réel de la vie aux États-Unis;
- il a réussi à introduire des initiatives permettant de reconnaître, de valoriser et d'apprendre de l'expérience du personnel rentrant d'affectations. Un sondage a été envoyé à tout le personnel rentrant au pays afin de dégager les questions cruciales, et une réception de bienvenue a été organisée pour les rapatriés et leurs conjoints du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de l'Agence canadienne de développement international et de Citoyenneté et Immigration Canada. Un séminaire d'une journée intitulé « Apprendre par l'expérience » a également été organisé pour les rapatriés de l'Amérique latine;
- il a poursuivi la mise en œuvre du projet de modèle de soutien accru à l'étranger afin d'améliorer la gestion de l'information et le soutien technologique dans les missions. Le portail d'apprentissage GIT, qui offre au personnel dans les missions le même accès à la formation qu'à Ottawa, a été créé et commercialisé par l'intermédiaire de cours de formation en mission.
- Afin d'offrir un milieu de travail favorable et productif qui permet aux employés de faire de leur mieux, le Ministère a entrepris les activités suivantes :

- il a introduit des objectifs pangouvernementaux liés à la modernisation des ressources humaines, à la diversité de l'effectif, aux langues officielles et à l'apprentissage. Les réalisations accomplies dans ces domaines comprennent l'élaboration d'une feuille de route des valeurs et de l'éthique et l'introduction d'un programme de formation sur la diversité et le recrutement impartial. Le Ministère a également élaboré et mis en place une stratégie de formation en langues officielles, et chaque mission a maintenant clairement nommé un agent responsable des langues officielles, lequel a reçu une formation pour appuyer les exigences et la politique relatives aux langues officielles. De plus, la nouvelle stratégie de recrutement du Ministère renferme des dispositions qui permettent d'aborder l'équité en matière d'emploi pour les groupes désignés par l'intermédiaire de promotions internes accélérées. La campagne de recrutement de 2005 a été conçue pour aborder précisément le besoin de représentation accrue des groupes visés par l'équité en matière d'emploi dans certains groupes professionnels, en particulier dans le groupe EX.
 - il a géré avec succès la grève de l'Alliance de la Fonction publique du Canada en octobre 2004 dans une atmosphère relativement bonne;
 - conformément à la nouvelle *Loi sur la modernisation de la fonction publique*, il a entrepris de mettre sur pied des moyens plus rapides et informels de régler les différends et d'appliquer le modèle de relations syndicales-patronales. Les réalisations comprennent la création d'un nouveau comité syndical-patronal et la mise en place de modes extrajudiciaires de règlement des différends.
- La réalisation suivante mérite d'être mentionnée même si elle ne correspond pas aux priorités établies.
- L'affectation temporaire d'un agent du développement commercial dans la zone touchée par le tsunami qui a frappé l'océan Indien a facilité la détermination des besoins en approvisionnements d'urgence offerts par les fabricants canadiens. De plus, le Ministère a mis sur pied un groupe de travail interministériel (dont un site Web réservé à cette fin) pour le développement d'une mission commerciale permettant de fournir du matériel de construction et de l'hébergement dans le cadre des efforts de secours et de reconstruction.

Renseignements supplémentaires



Section 3

3.1 Renseignements organisationnels

Le ministre du Commerce international est l'honorable James Scott Peterson, C.P., député. Il est responsable entre autres de la politique commerciale et de la politique sur l'investissement et de sa promotion, ainsi que de la science et de la technologie internationales. Il est secondé par Mark Eyking, député, secrétaire parlementaire (marchés émergents).

Le ministre du Commerce international assume ses responsabilités en réalisant de nombreuses activités, notamment :

- l'élaboration d'une politique commerciale et économique;
- l'engagement actif auprès d'intervenants provinciaux, territoriaux, commerciaux et sociaux pour faciliter, stimuler et maintenir la participation des Canadiens dans l'élaboration et la mise en œuvre du programme commercial canadien;
- la gestion des relations commerciales bilatérales, régionales et multilatérales;

- le leadership des initiatives de promotion du commerce international et des initiatives relatives à l'investissement du gouvernement du Canada;
- la promotion de courants scientifiques et technologiques auprès des entreprises et des pays étrangers;
- la gestion et l'administration de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*;
- l'apport de financement pour les transactions d'exportation.

Le ministre du Commerce international est secondé par le sous-ministre et cinq sous-ministres adjoints et deux sous-ministres adjoints associés. Quatre sous-ministres adjoints élaborent des politiques et des initiatives afin d'atteindre les objectifs globaux des quatre principaux secteurs du Ministère, soit ceux de la politique commerciale, de la promotion du commerce international, des partenariats d'investissement et des marchés mondiaux. Le Secteur des marchés mondiaux intègre les ressources commerciales du Canada à l'étranger et fournit des analyses régionales et nationales servant à faire connaître le travail des trois autres secteurs. Le cinquième sous-ministre adjoint est responsable de la politique stratégique, des communications et

de la planification ministérielle. Il est à noter que le Secteur des marchés mondiaux et le Secteur de la politique stratégique, des communications et de la planification ministérielle attendent toujours l'approbation du Conseil du Trésor. Cette description représente donc la structure organisationnelle prévue.

Les sous-ministres adjoints sont responsables des principaux domaines d'activités de programme. La responsabilisation sous le niveau de poste du sous-ministre adjoint est gouvernée par l'architecture des activités de programme du Ministère. Les directeurs généraux sont responsables de la gestion et de la réalisation des sous-activités. Les directeurs généraux sont secondés par les directeurs, lesquels sont responsables des programmes individuels.

Le Ministère est composé des secteurs suivants :

- le Secteur de la politique commerciale et des négociations;
- le Bureau du droit commercial;
- le Secteur de la promotion du commerce (y compris 12 bureaux régionaux partout au Canada);
- le Secteur des marchés mondiaux (en attente de l'approbation du Conseil du Trésor);
- le Secteur de l'investissement, de la science et de la technologie;
- le Secteur de la politique stratégique, des communications et de la planification ministérielle (en attente de l'approbation du Conseil du Trésor).

3.1.1 Gouvernance de notre planification commerciale

Au niveau du Ministère, c'est le Comité exécutif, présidé par le sous-ministre, qui dirige le processus de planification. En général, à l'occasion d'une réunion de réflexion qui a lieu au début de l'automne, on convient d'un ensemble de priorités et d'objectifs stratégiques. Ces derniers sont reformulés en une série d'instructions qui sont ensuite remises à tous les gestionnaires

du Ministère. On demande aux gestionnaires de programmes dans les bureaux commerciaux à l'étranger de fournir des commentaires afin d'assurer que leurs buts coïncident avec les priorités du Ministère et du gouvernement du Canada. Pour soutenir la prise de décisions et l'allocation des ressources, les gestionnaires de programmes préparent un plan annuel des activités dans lequel sont identifiés l'utilisation des ressources, le contexte économique de leur domaine de responsabilité respectif, les principales activités prévues et les résultats attendus. Ces plans forment la base d'un dialogue avec les ministères partenaires sur les priorités stratégiques et les exigences en matière de ressources. À l'issue des discussions, l'information est utilisée pour l'établissement du processus de planification et la préparation du *Rapport sur les plans et les priorités* et du *Rapport ministériel sur le rendement*. En 2005-2006, nous examinerons nos processus de planification des activités en vue de mettre de plus en plus l'accent sur les résultats atteints (résultats), et non seulement sur les activités (extrants).

3.1.2 Bureau de l'inspecteur général

Afin de nous assurer que tous nos programmes sont gérés correctement, le Bureau de l'inspecteur général réalise des vérifications périodiques des programmes. Ces vérifications fournissent des renseignements objectifs que nous utilisons pour évaluer la solidité de notre cadre de gestion et de contrôle. La Direction de l'évaluation du Ministère fournit des renseignements fondés sur des preuves afin de déterminer dans quelle mesure les programmes atteignent les résultats énoncés. La Direction travaille également avec les gestionnaires à l'élaboration de cadres de gestion fondée sur les résultats et de cadres de responsabilisation pour plusieurs domaines de programmes. Ces cadres aident les gestionnaires à faire le suivi et à surveiller le progrès des cycles de vie de leurs programmes.

La haute direction se tient au courant des importantes questions d'actualité par l'intermédiaire du Comité de vérification et d'évaluation. Le Comité examine et approuve le plan annuel de vérification et d'évaluation, conseille au Bureau de l'inspecteur général de mener des examens, et prend connaissance et discute des résultats des récents rapports de vérification et d'évaluation. Le Comité est présidé en rotation par le sous-

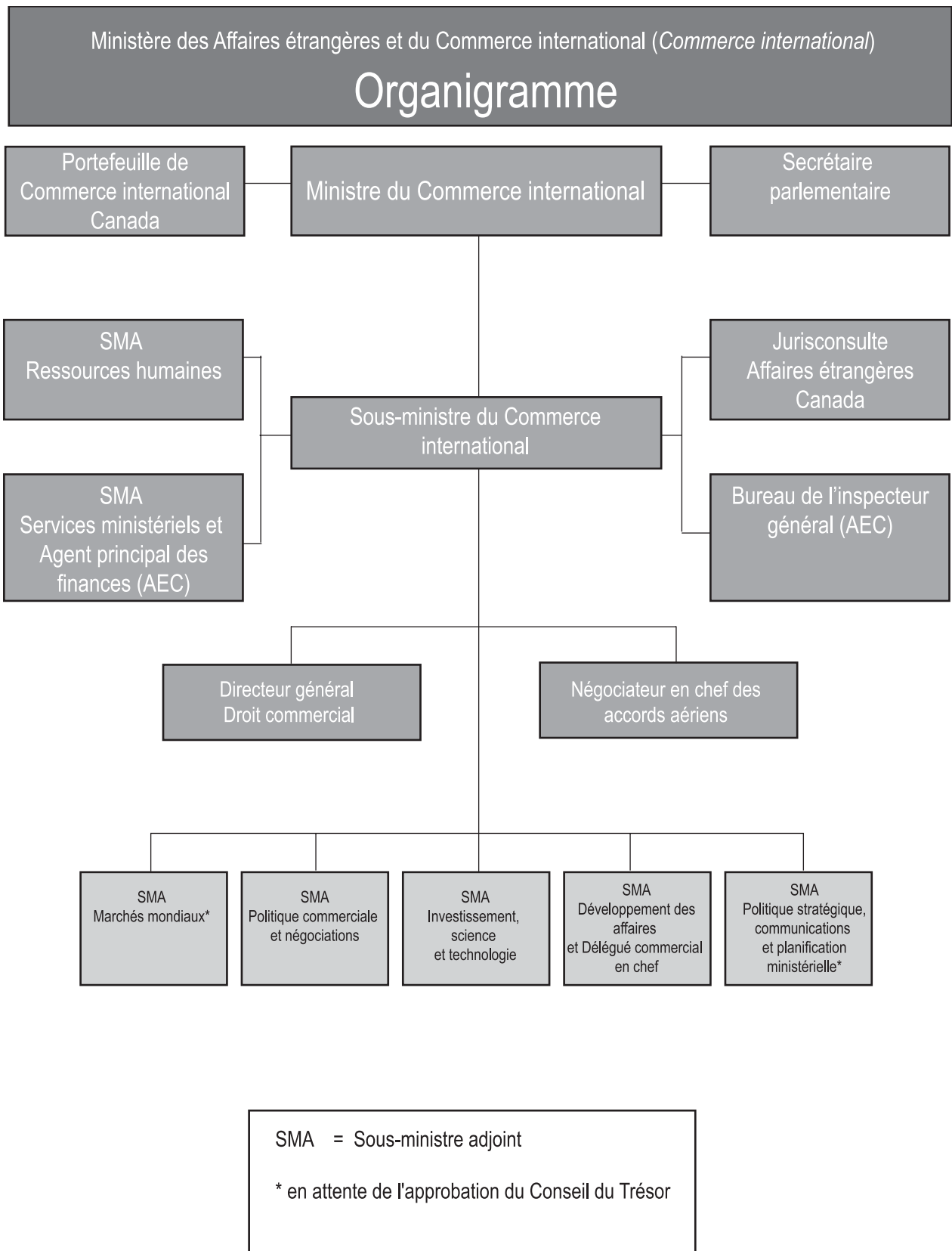
ministre et tous les sous-ministres adjoints. Les observateurs extérieurs (tels que les représentants du Secrétariat du Conseil du Trésor) sont invités à participer aux réunions du Comité.

3.1.3 Gestion du portefeuille

Nous entretenons des relations sans lien de dépendance avec trois organismes à l'extérieur de notre structure de gouvernance directe. Malgré un degré formel d'indépendance, ils font rapport périodiquement au ministre du Commerce international. L'établissement d'un rapport hiérarchique nous permet de comprendre la façon dont les organismes contribuent aux objectifs stratégiques généraux du gouvernement du Canada. Chaque organisme produit ses propres plans annuels et fait rapport de son rendement dans un rapport annuel ou un Rapport ministériel sur le rendement. Des renseignements sur les résultats et les engagements précis sont disponibles sur leurs sites Web, lesquels sont énumérés dans la section 4.1 ci-dessous.

Les organismes externes qui font rapport au ministre du Commerce international sont :

- la Corporation commerciale canadienne, une société d'État mère créée en vertu de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Il s'agit d'un organisme de ventes destinées à l'exportation qui travaille à élargir le commerce international du Canada;
- le Secrétariat de l'Accord de libre-échange nord-américain (section canadienne), un organisme du gouvernement du Canada créé en vertu de l'annexe 1.1 de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Le Secrétariat aide à gérer les dispositions sur le règlement des différends de l'Accord de libre-échange nord-américain.
- Exportation et développement Canada, une société d'État mère créée en vertu de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. Il s'agit d'une institution financière qui fournit aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services financiers et des services d'assurance liés au commerce. Ses services comprennent l'utilisation du Compte du Canada, autorisé par le ministre du Commerce international, lequel est utilisé pour appuyer les transactions externes que la Corporation est incapable d'appuyer. Le Compte du Canada fait partie de notre Architecture des activités de programme;



Sommaire des tableaux financiers

<i>Tableau 1 : Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles (y compris les ETP)</i>	60
<i>Tableau 2 : Utilisation des ressources par secteur d'activités</i>	61
<i>Tableau 3 : Postes votés et législatifs</i>	62
<i>Tableau 4 : Coût net pour le Ministère</i>	63
<i>Tableau 5 : Passif éventuel</i>	63
<i>Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles</i>	64
<i>Tableau 7 : Besoins en ressources par secteur</i>	65
<i>Tableau 8A : Frais d'utilisation</i>	66
<i>Tableau 8B : Politique sur les normes de service applicables aux frais d'utilisation externes</i>	70
<i>Tableau 9 : Renseignements sur les dépenses de projets</i>	71
<i>Tableau 10 : Détails sur les programmes de paiements de transfert (PPT)</i>	72
<i>Tableau 11 : Réponse aux comités parlementaires, aux vérifications et aux évaluations pour l'exercice 2004-2005</i>	73
<i>Tableau 12 : Stratégie de développement durable (SDD)</i>	74
<i>Tableau 13 : Approvisionnement et passation des marchés</i>	76
<i>Tableau 14 : Initiative d'amélioration des services</i>	78
<i>Tableau 15 : Initiatives horizontales</i>	79
<i>Tableau 16 : Politiques sur les voyages</i>	82

Renseignements supplémentaires

3.2 Renseignements financiers

Tableau 1 : Comparaison des dépenses prévues aux dépenses réelles
(y compris les équivalents temps plein) (en millions de dollars)

	2002 - 2003 Dépenses réelles**	2003 - 2004 Dépenses réelles	2004 - 2005			
			Budget principal	Dépenses prévues	Total des autorisations	Dépenses réelles
Secteur d'activités						
Promotion du commerce international	0,0	92,5	92,4	92,4	91,9	85,9
Politique commerciale*	0,0	58,3	44,7	44,7	108,8	104,8
Promotion de l'investissement	0,0	5,8	5,7	5,7	6,1	7,5
Services ministériels**	0,0	23,0	25,6	25,6	27,8	10,6
Total	0,0	179,6	168,4	168,4	234,6	208,8
Total	0,0	179,6	168,4	168,4	234,6	208,8
Moins : revenus non disponibles	0,0	19,2	26,3	26,3	19,2	23,5
Plus : coût des services reçus à titre gracieux*	0,0	8,0	13,3	13,3	13,3	8,8
Coût net pour le Ministère	0,0	168,4	155,4	155,4	228,7	194,1
Équivalents temps plein	S.O.	1 210,0		1 259,0		1 316,0

Notes explicatives :

* L'écart entre le Budget principal des dépenses et le Total des autorisations est principalement attribuable au Budget supplémentaire des dépenses, la majeure partie représentant les remises aux gouvernements provinciaux en vertu de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux de 1996-2001, ainsi qu'un rajustement pour couvrir les contributions au Programme intégré conjoint d'assistance technique de l'OMC.

Dans le présent tableau, le Secteur d'activités Politique commerciale comprend le Bureau du droit commercial.

**Dans le présent tableau, le Secteur d'activités Services ministériels comprend les cabinets du ministre et du sous-ministre du Commerce international.

L'écart entre les dépenses prévues et les dépenses réelles pour le Secteur d'activités Services ministériels est attribuable à l'allocation pour les services partagés entre les composantes Affaires étrangères et Commerce international du Ministère.

* Les services reçus sans frais comprennent habituellement les locaux fournis par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), la partie de l'employeur des primes d'assurance et les dépenses payées par le SCT (excluant les fonds renouvelables), les indemnités aux victimes d'accidents de travail fournies par Développement social Canada ainsi que les services reçus du ministère de la Justice (voir le tableau 4).

Comme mentionné, le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) a été établi en tant que ministère séparé le 12 décembre 2003. Ainsi, comme le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) n'existait pas à la date des comptes publics 2002-2003, aucun montant n'apparaît dans la colonne des dépenses réelles 2002-2003.

Tableau 2 : Utilisation des ressources par secteur d'activités (en millions de dollars)

2004 - 2005								
Secteur d'activités :	Budgétaire						Plus : Non budgétaire	Total
	Fonctionnement	Immobilisations	Subventions et contributions	Total : Dépenses budgétaires brutes	Moins : Revenus disponibles	Total : Dépenses budgétaires nettes	Prêts, investis- sements et avances	
Promotion du commerce international								
Budget principal	78,7	0,0	16,7	95,4	3,1	92,4	0,0	92,4
<i>Dépenses prévues</i>	77,9	0,8	16,7	95,4	3,1	92,4	0,0	92,4
Total des autorisations	83,2	0,0	11,8	95,0	3,1	91,9	0,0	91,9
<i>Dépenses réelles</i>	76,1	0,0	10,9	87,0	1,2	85,9	0,0	85,9
Politique commerciale								
Budget principal	44,2	0,0	0,5	44,7	0,0	44,7	0,0	44,7
<i>Dépenses prévues</i>	43,7	0,5	0,5	44,7	0,0	44,7	0,0	44,7
Total des autorisations	58,8	0,0	50,0	108,8	0,0	108,8	0,0	108,8
<i>Dépenses réelles</i>	54,8	0,0	50,0	104,8	-	104,8	0,0	104,8
Promotion de l'investissement								
Budget principal	5,7	0,0	0,0	5,7	0,0	5,7	0,0	5,7
<i>Dépenses prévues</i>	5,7	0,0	0,0	5,7	0,0	5,7	0,0	5,7
Total des autorisations	6,1	0,0	0,0	6,1	0,0	6,1	0,0	6,1
<i>Dépenses réelles</i>	7,5	0,0	0,0	7,5	0,0	7,5	0,0	7,5
Services ministériels								
Budget principal	25,6	0,0	0,0	25,6	0,0	25,6	0,0	25,6
<i>Dépenses prévues</i>	25,6	0,0	0,0	25,6	0,0	25,6	0,0	25,6
Total des autorisations	27,8	0,0	0,0	27,8	0,0	27,8	0,0	27,8
<i>Dépenses réelles</i>	10,6	0,0	0,0	10,6	0,0	10,6	0,0	10,6

Les chiffres étant arrondis, leur somme ne correspond pas nécessairement aux totaux indiqués.

Tableau 3 : Postes votés et législatifs (en millions de dollars)

Poste voté (V) ou législatif (L)	Libellé tronqué du poste voté ou législatif	2004 - 2005			
		Budget principal	Dépenses prévues	Total des autorisations	Dépenses réelles
1	Dépenses de fonctionnement	133,0	149,9	157,9	133,0
5	Dépenses en capital	0,0	1,3	0,0	0,0
10	Subventions et contributions	17,2	17,2	61,7	60,8
(L)	Ministre du Commerce international - Traitement et allocation pour automobile	0,1	0,0	0,1	0,1
(L)	Paiements en vertu de la <i>Loi sur la pension spéciale du service diplomatique</i>	0,0	0,0	0,0	0,0
(L)	Contributions aux avantages sociaux des employés	18,1	0,0	14,5	14,5
(L)	Fonds renouvelable de Passeport Canada	0,0	0,0	0,0	0,0
(L)	Remboursement de montants crédités aux revenus d'années antérieures	0,0	0,0	0,4	0,4
(L)	Frais d'agences de recouvrement	0,0	0,0	0,0	0,0
(L)	Dépenses des produits de la vente de biens excédentaires de l'État	0,0	0,0	0,0	0,0
(L)	Pertes sur taux de change	0,0	0,0	0,0	0,0
	Total	168,4	168,4	234,6	208,8

Tableau 4 : Coût net pour le Ministère (en millions de dollars)

	2004 - 2005
Dépenses réelles	208,8
<i>Plus : Services reçus à titre gracieux</i>	
Locaux fournis par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC)	3,4
Contributions de l'employeur aux primes du régime d'assurance des employés et dépenses payées par le SCT (excluant les fonds renouvelables)	5,2
Indemnités aux victimes d'accidents de travail fournies par Développement social Canada	0,1
Traitements et dépenses connexes liés aux services juridiques fournis par Justice Canada	0,1
Total	8,8
Moins : Revenus non disponibles	23,5
Coût net pour le Ministère en 2004 - 2005	194,1

Tableau 5 : Passif éventuel

Passif éventuel	(en millions de dollars)	
	31 mars 2004	31 mars 2005
<i>Réclamations et poursuites en instance ou imminentes</i>	340,9	0,0
Total	340,9	0,0

En date du 31 mars 2005, il n'y avait aucun passif éventuel contre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*).

Tableau 6 : Sources des revenus disponibles et des revenus non disponibles

Revenus disponibles

Secteur d'activités	2002 - 2003 Dépenses réelles	2003 - 2004 Dépenses réelles	2004 - 2005			Actual
			Budget principal	Dépenses prévues	Total des autorisations	
Promotion du commerce international						
Foires sectorielles et commerciales/missions dans le secteur de la technologie	0,0	1,1	3,1	3,1	3,1	1,2
Politique commerciale						
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Promotion de l'investissement						
Programme d'échanges internationaux pour les jeunes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services ministériels						
Services de télécommunications	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services de formation	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services immobiliers à l'étranger	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total des revenus disponibles	0,0	1,1	3,1	3,1	3,1	1,2

Revenus non disponibles

Promotion du commerce international						
Contributions remboursées en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation	0,0	2,9	2,5	2,5	2,9	2,4
Redressement de dépenses des années antérieures	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Politique commerciale						
Prix des licences, bois d'œuvre résineux	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Droits au titre des licences d'importation et d'exportation	0,0	16,3	17,0	17,0	16,3	18,6
Redressement de dépenses des années antérieures	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,3
Promotion de l'investissement						
Redressement de dépenses des années antérieures	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services ministériels						
Part du loyer et des frais de transport, employés	0,0	0,0	5,8	5,8	0,0	0,0
Ventes de propriétés et autres biens	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Redressement de dépenses des années antérieures	0,0	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0
Services fournis au Bureau des passeports	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gains au titre des opérations de change	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Total des revenus non disponibles	0,0	19,2	26,3	26,3	19,2	23,5

Les chiffres étant arrondis, leur somme ne correspond pas nécessairement aux totaux indiqués.

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

Secteur	Promotion du commerce international	Politique commerciale	Promotion de l'investissement	Services ministériels
Cabinet du ministre et du sous-ministre				
Budget principal				3 989,0
<i>Dépenses prévues</i>				3 989,0
Total des autorisations				4 854,8
<i>Dépenses réelles</i>				2 997,6
Services juridiques				
Budget principal		2 621,3		
<i>Dépenses prévues</i>		2 621,3		
Total des autorisations		2 615,3		
<i>Dépenses réelles</i>		2 225,6		
Politique commerciale				
Budget principal		42 058,7		
<i>Dépenses prévues</i>		42 058,7		
Total des autorisations		106 175,0		
<i>Dépenses réelles</i>		102 575,0		
Promotion du commerce international				
Budget principal	92 398,0			
<i>Dépenses prévues</i>	92 398,0			
Total des autorisations	91 886,5			
<i>Dépenses réelles</i>	85 886,1			
Partenariats d'investissement				
Budget principal			5 709,0	
<i>Dépenses prévues</i>			5 709,0	
Total des autorisations			6 062,2	
<i>Dépenses réelles</i>			7 516,4	
Services ministériels				
Budget principal				21 600,0
<i>Dépenses prévues</i>				21 600,0
Total des autorisations				22 918,0
<i>Dépenses réelles</i>				7 626,1

Renseignements supplémentaires

Tableau 8A : Frais d'utilisation (en milliers de dollars)

Frais d'utilisation : *Loi sur l'accès à l'information et Loi sur la protection des renseignements personnels*

Frais chargés pour le traitement des demandes d'accès présentées en vertu de la *Loi sur l'accès à l'information*

Type de frais :	Autre
Pouvoir d'établissement de frais :	<i>Loi sur l'accès à l'information</i>
Dernière modification :	1992

2004 - 2005			Planning Years			
Revenu prévu (000 \$)	Revenu réel (000 \$)	Coût total (000 \$)	Exercice financier	Revenu prévu (000 \$)	Coût estimatif total (000 \$)	
			2005 - 2006	2,0	222,0	
2,0	0,8	96,0	2006 - 2007	2,0	256,0	
			2007 - 2008	2,0	249,0	
Total	2,0	0,8	Total	6,0	727,0	

Norme de rendement 2004 - 2005 : Le cadre est présentement en cours d'élaboration par le SCT. Pour plus de renseignements, consultez le site <http://lois.justice.gc.ca/fr/A-1/index.html>.

Résultats en matière de rendement 2004 - 2005 : Délais législatifs respectés dans 65 % des cas.

Autres renseignements : Lorsque le total des frais ne dépasse pas 25 \$ par demande, le Ministère a pour politique d'exonérer le requérant. On a observé une importante augmentation du nombre de reprises où les frais ont été exonérés en 2004-2005 en raison de l'incapacité du Ministère à répondre aux demandeurs dans les délais législatifs prévus.

Frais d'utilisation : Prix des licences d'importation et d'exportation

Type de frais :	Service réglementaire
Pouvoir d'établissement de frais :	<i>Loi sur les licences d'exportation et d'importation</i>
Dernière modification :	16 mai 1995

Suite à la page suivante

2004 - 2005			Années de planification			
Revenu prévu (000 \$)	Revenu réel (000 \$)	Coût total (000 \$)	Exercice financier	Revenu prévu (000 \$)	Coût estimatif total (000 \$)	
17 000,0	18 534,0	8 790,0	2005 - 2006	6 900,0	8 969,0	
			2006 - 2007	7 000,0	8 900,0	
			2007 - 2008	7 100,0	8 900,0	
Total	17 000,0	18 534,0	8 790,0	Total	21 000,0	26 769,0

Norme de rendement 2004 - 2005 : Les normes de rendement sont disponibles sur le site <http://www.international.gc.ca/eicb/ServiceGoals-en.asp>.

Résultats en matière de rendement 2004 - 2005 :

Un total de 1 060 940 licences d'importation et d'exportation ont été délivrées en 2004-2005. Ce total comprend 964 055 licences d'importation et 96 885 certificats ou licences d'exportation. Des renseignements détaillés sont publiés annuellement dans le rapport annuel sur la Loi sur les licences d'exportation et d'importation (déposé devant le Parlement).

Autres renseignements 2004 - 2005 :

La délivrance des licences d'importation et d'exportation est essentielle au contrôle de l'importation et de l'exportation des biens définis par la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation*. Le prix d'une licence d'exportation est de 9 dollars si elle est délivrée par un courtier, et de 14 dollars si elle est émise par le Ministère. Le prix d'une licence d'importation dépend de la valeur des biens expédiés. Les recettes perçues au titre des licences d'importation et d'exportation sont non disponibles et versées directement au Trésor.

Frais d'utilisation : Foires et missions commerciales

Le Ministère offre aux entreprises canadiennes la possibilité de participer à des foires ou à des missions commerciales en vue de les aider à s'implanter sur les marchés étrangers dans des secteurs définis comme prioritaires par les missions canadiennes à travers le monde. Le soutien à la participation aux foires commerciales comprend des kiosques prêts à installer, tandis que le soutien aux missions commerciales comprend les transports, les services de traduction, la location de chambres, les réceptions, etc. Ces dépenses sont recouvrées en bonne partie au moyen des frais de participation que doivent verser les participants.

Type de frais : Autres produits et services (A), recouvrement des coûts

Pouvoir d'établissement de frais : Autorisation de crédit net du CT – Foires et missions commerciales

Dernière modification : Date d'introduction : 21 mars 1996

Suite à la page suivante

2004 - 2005			Années de planification		
Revenu prévu (000 \$)	Revenu réel (000 \$)	Coût total (000 \$)	Exercice financier	Revenu prévu (000 \$)	Coût estimatif total (000 \$)
1 000,0	1 140,0 ¹	1 138,0 ²	2005 - 2006	950,0	950,0
			2006 - 2007	950,0	950,0
			2007 - 2008	900,0	900,0
Total	1 000,0	1 140,0	1 138,0	Total	2 800,0

Norme de rendement 2004 - 2005 :

La norme de rendement est stimulée par les résultats clés ministériels associés à la promotion du commerce international et les priorités stratégiques ministérielles.

Pour les clients commerciaux :

1. élargir et acquérir un réseau de nouveaux contacts locaux clés;
2. renseignements commerciaux de meilleure qualité;
3. sensibilisation accrue aux nouvelles occasions sur le marché local;
4. recherche active de débouchés commerciaux, en investissement, et en science et technologie;
5. étendre et diversifier les produits et services sur les marchés étrangers.

Pour les contacts étrangers :

6. sensibilisation accrue et meilleure connaissance de l'environnement commercial et des occasions commerciales.

Résultats en matière de rendement 2004 - 2005 : En 2004-2005, plus de 1 700 initiatives ont été entreprises dans les missions dans le cadre du programme du Fonds de service à la clientèle (FSC). Environ 700 de ces initiatives ont impliqué la coordination ou la participation à des foires commerciales.

Pour les clients commerciaux participants :

- 52 % ont « grandement » ou « sensiblement » élargi leur réseau de nouveaux contacts locaux clés;
- 68 % ont profité de renseignements commerciaux de meilleure qualité sur les débouchés des marchés locaux en ce qui a trait à l'exportation et au développement, à l'investissement, et à la science et la technologie;
- 51 % ont une connaissance accrue des nouvelles occasions sur le marché local;
- 64 % ont commencé à rechercher de nouvelles occasions;
- 69 % ont étendu ou diversifié leurs produits et services sur le marché cible.

Suite à la page suivante

Pour les contacts étrangers participants :

- 69 % ont une meilleure connaissance de l'environnement commercial et des occasions commerciales au Canada.

Autres renseignements :

Le partage des coûts des initiatives du FSC a été financé par les frais de recouvrement des coûts versés aux missions, les fonds obtenus, les fonds des programmes du FSC ou les fonds reçus des clients partenaires.

Atteinte des résultats :

L'atteinte des résultats est stimulée par les résultats clés ministériels associés à la promotion du commerce international et les priorités stratégiques ministérielles.

- Offrir une prestation efficace des services de promotion du commerce international par l'amélioration de la qualité, de la rapidité et de la cohérence des services dispensés aux clients commerciaux canadiens, l'expansion de la variété des services dispensés aux clients actuels, le renforcement de la relation avec les contacts locaux et une meilleure intégration des activités auprès des partenaires canadiens dans les secteurs prioritaires.
- Fournir des renseignements commerciaux de meilleure qualité, y compris les débouchés d'affaires relatifs à l'exportation et au développement, à l'investissement et la science et la technologie, et des renseignements sur le marché local, y compris les obstacles, règlements, nouvelles tendances et événements futurs.
- Accroître la sensibilisation aux occasions sur le marché local en augmentant le nombre de contacts locaux viables, en augmentant le nombre de débouchés relatifs à l'exportation et au développement, à l'investissement, et à la science et la technologie sur les marchés actuels, en augmentant les partenariats technologiques et en améliorant l'attrait des investissements, la rétention et le réinvestissement.
- Accroître la visibilité des produits et des services canadiens en développant et en augmentant la sensibilisation et l'intérêt parmi les contacts locaux aux capacités, technologies et processus, à l'éducation, aux arts et aux industries culturelles du Canada.
- Élargir la base des entreprises canadiennes actives sur les marchés mondiaux en sensibilisant et en développant l'intérêt des clients canadiens sur le marché local, en augmentant le nombre de clients canadiens prêts à l'exportation actifs sur le marché local, en étendant la portée des services aux clients pour y inclure les investissements et la science et la technologie, en développant les exportations et la base d'exportation en mettant davantage l'accent sur les services et la technologie, et en augmentant le travail de collaboration avec les clients partenaires afin d'obtenir des résultats pour les clients commerciaux.

Notes :

1. Recueillis par les missions dans le cadre des initiatives du Fonds de service à la clientèle
2. Engagés dans les revenus recueillis par les missions dans le cadre des initiatives du Fonds de service à la clientèle.

Tableau 8B : Politique sur les normes de service applicables aux frais d'utilisation externes

Frais d'utilisation externes : frais chargés pour le traitement des demandes d'accès présentées en vertu de la Loi sur l'accès à l'information

Norme de service¹ : Le cadre est présentement en cours d'élaboration par le SCT. Pour plus de renseignements, consultez le site <http://lois.justice.gc.ca/fr/A-1/index.html>

Résultats en matière de rendement¹ : Délais législatifs respectés dans 65 % des cas.

Consultation des intervenants : La norme de service est établie par la Loi sur l'accès à l'information et son Règlement. Des consultations auprès des intervenants ont été entreprises sur les modifications apportées en 1986 et 1992.

Autres renseignements : Trois plaintes concernant des délais ont été déposées au Bureau du Commissaire à l'information du Canada. Elles ont toutes été résolues à la satisfaction du Commissaire à l'information.

Lorsque le total des frais ne dépasse pas 25 \$ par demande, le Ministère a pour politique d'exonérer le requérant. On a observé une importante augmentation du nombre de reprises où les frais ont été exonérés en 2004-2005 en raison de l'incapacité du Ministère à répondre aux requérants dans les délais législatifs prévus.

Frais d'utilisation externes : Droits pour les licences d'importation et d'exportation

Normes de service¹ : Délivrer les licences non acheminées dans un délai de 15 minutes suivant la présentation de la demande, si la demande ne présente pas de problème (on compte 10 minutes pour le traitement et 5 minutes pour le transfert de la licence d'importation au Système de soutien de la mainlevée accélérée des expéditions commerciales (SSMAEC) de l'Agence des services frontaliers du Canada). Le message de réponse sera envoyé à l'expéditeur dès qu'il sera émis. Le délai d'exécution total sera fonction de la rapidité avec laquelle le client signera et recevra les réponses.

Traiter les demandes de licences courantes envoyées par télécopieur, courrier ou service de messagerie dans un délai de deux jours ouvrables.

Traiter dans un délai de quatre heures (jour ouvrable) les demandes de licences d'importation et d'exportation qui sont automatiquement acheminées vers les agents de la Direction générale ou dont le requérant a demandé qu'elles soient examinées par un agent, si aucune information ou documentation additionnelle n'est nécessaire.

Examiner rapidement les demandes de licences d'importation et d'exportation qui ne peuvent être remplies par voie électronique, aviser les requérants dans un délai de quatre heures s'ils doivent fournir des pièces justificatives ou des renseignements additionnels et résoudre toute question en suspens aussi vite que possible.

En ce qui concerne les biens stratégiques, traiter dans un délai de cinq jours ouvrables les demandes de licences d'exportation pour des biens stratégiques soumis à un contrôle, qui sont présentées par des exportateurs admissibles ayant produit toutes les pièces justificatives requises, lorsqu'il n'est pas nécessaire de mener des consultations à l'extérieur de la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation. Lorsque des consultations sont nécessaires, les demandes de ce type seront traitées dans un délai de 30 jours.

Suite à la page suivante

Tableau 8B : Politique sur les normes de service applicables aux frais d'utilisation externes

Résultats en matière de rendement¹ : La délivrance de licences non acheminées dans un délai de 15 minutes suivant la présentation de la demande, si la demande ne présente pas de problème, a été respectée dans 95 % des cas.

Le traitement des demandes de licences courantes dans un délai de deux jours ouvrables a été respecté dans 95 % des cas.

Le traitement dans un délai de quatre heures (jour ouvrable) des demandes de licences qui sont automatiquement acheminées a été respecté dans 90 % des cas.

L'examen des demandes standards a été respecté dans 90 % des cas.

Le traitement des demandes standards a été respecté dans 85 % des cas.

Consultation auprès des parties intéressées : S.O.

Autres renseignements : S.O.

Nota :

- Tel qu'établi en vertu de la Politique sur les normes de services applicables aux frais d'utilisation externes :
 - les normes de service peuvent ne pas avoir fait l'objet d'une revue parlementaire;
 - les normes de service peuvent ne pas respecter toutes les exigences d'établissement relatives aux normes de rendement en vertu de l'ACD (p. ex. comparaison internationale, adresse indépendante pour les plaintes);
 - les résultats en matière de rendement ne sont pas légalement assujettis à l'article 5.1 de l'ACD sur les réductions des frais pour défaut.

Tableau 9 : Renseignements sur les dépenses de projets (en millions de dollars)

Secteur d'activités	2002 - 2003		2003 - 2004	2004 - 2005			
	Coût total estimatif actuel	Dépenses réelles (\$)	Dépenses réelles (\$)	Budget principal (\$)	Dépenses prévues (\$)	Total des autorisations (\$)	Dépenses réelles (\$)
Promotion du commerce international							
Délégué commercial virtuel							
Partie II	16,5	S.O.	4,5	4,0	7,3	7,5	7,5

Tableau 10 : Détails sur les programmes de paiements de transfert (PPT)

Nom du programme de paiements de transfert : Développement des marchés d'exportation

Date de mise en œuvre : avril 1971 **Date de clôture :** S.O. **Total des affectations :** S.O.

But du programme de paiements de transfert : Augmenter la prospérité du Canada et sa compétitivité sur les marchés internationaux.

Objectif, résultat prévu et résultats : Augmenter les ventes à l'exportation de biens et de services canadiens en couvrant une partie des coûts que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient pas engager seules, réduisant ainsi les risques liés à la pénétration d'un marché étranger.

Résultats obtenus et progrès réalisés : Plus de 2,2 millions de dollars ont été remboursés sous le PDME-Industrie en 2004-2005. Selon ces remboursements, des recettes différentielles de plus de 56 millions de dollars sont imputables au programme. De tels remboursements sont liés aux activités du PMDE-Industrie qui ont eu lieu au cours des années antérieures. Les résultats reportés sous le PDME-Associations commerciales comprennent une augmentation des recettes de 8 millions de dollars de même que des revenus anticipés de 163 millions de dollars. (Certaines associations ont reporté des augmentations dans leurs recettes en termes de pourcentage et, conséquemment, ne sont pas incluses dans ces montants. Nous devons aussi mentionner que les entreprises ne reportent pas toujours leurs résultats à leurs associations, ce qui porte à sous-estimer les résultats reportés par le PDME-Associations commerciales.) Une association a lié ses activités PDME aux États-Unis à une augmentation de ses exportations pour une valeur de 509 millions de dollars en 2004.

D'autres résultats comprennent la certification d'un processus manufacturier canadien aux États-Unis ainsi que l'appui du département américain de l'Énergie et de deux associations américaines, des partenariats potentiels d'une valeur de 26 millions de dollars, des ententes de financement, le début de négociations relatives aux licences, la couverture de deux secteurs industriels canadiens dans des magazines étrangers spécialisés, des protocoles d'entente, le recrutement de nouveaux membres intéressés à exporter et l'exposition de nouveaux exportateurs à des marchés étrangers.

	2002 - 2003	2003 - 2004	2004 - 2005			
	Dépenses réelles (\$)	Dépenses réelles (\$)	Dépenses prévues (\$)	Total des autorisations (\$)	Dépenses réelles (\$)	Écart entre les dépenses prévues et les dépenses réelles (\$)
Secteur d'activités :						
Promotion du commerce international	9 215 092,0	10 405 000,0	9 520 000,0	7 220 000,0	7 206 812,0	2 313 188 ,0
Total des PPT	9 215 092,0	10 405 000,0	9 520 000,0	7 220 000,0	7 206 812,0	2 313 188 ,0

Commentaires sur les écarts : On a mis un terme au PDME-Industrie en décembre 2004. Aucune nouvelle demande n'a été approuvée depuis mars 2004. Les contrats seront respectés, et les derniers paiements seront effectués en mars 2006. En 2004-2005, le programme a été réduit de 4,5 millions de dollars.

Résultats importants d'évaluation et adresse électronique de la dernière évaluation : La dernière évaluation a été réalisée dans le cadre du renouvellement, par le Conseil du Trésor, du PDME-Associations en mars 2005. Nous évaluons actuellement les répercussions des recommandations formulées lors de l'évaluation. La réponse de la direction devrait être publiée sur le site Web du Ministère d'ici la fin de l'été 2005.

Tableau 11 : Réponse aux comités parlementaires, aux vérifications et aux évaluations pour l'exercice 2004-2005

La section suivante présente un résumé des activités entreprises par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) pour répondre aux rapports des comités parlementaires qui ont partiellement ou entièrement touchés le Ministère.

Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents

Adopté par le Comité le 20 juin 2005. Présenté à la Chambre le 22 juin 2005.

Disponible à l'adresse :

<http://www.parl.gc.ca/committee/CommitteePublication.aspx?COM=9099&SourceId=123384&SwitchLanguage=1>

Réponse du gouvernement du Canada au document *Les composantes d'une stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents*, 15^e Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Sera présenté à la Chambre en septembre 2005. Sera disponible à l'adresse :

http://www.parl.gc.ca/committee/CommitteeList.aspx?Lang=2&PARLSES=381&JNT=0&SELID=e24_&COM=8979

Règlement des différends dans l'ALENA : Rendre viable un accord en état de siège

Adopté par le Comité le 17 mai 2005. Présenté à la Chambre le 18 mai 2005.

Disponible à l'adresse :

<http://www.parl.gc.ca/committee/CommitteePublication.aspx?COM=8979&SourceId=116420&SwitchLanguage=1>

Réponse du gouvernement du Canada au document *Règlement des différends dans l'ALENA : Rendre viable un accord en état de siège*, 9^e Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Sera présenté à la Chambre en septembre 2005. Sera disponible à l'adresse :

http://www.parl.gc.ca/committee/CommitteeList.aspx?Lang=2&PARLSES=381&JNT=0&SELID=e24_&COM=8979

Vérifications ou évaluations internes

Les rapports de vérification et d'évaluation suivants ont été mis sur le Web en 2004-2005 :

Vérifications des missions :

Berlin
Boston
Chicago
Detroit
Lisbonne

New Delhi
New York
Osaka
Oslo

Paris
La Haye
Tokyo
Tripoli

Vérifications des garanties financières :
Gestion des créances

Vérification à l'AC :
Services ministériels de bibliothèque
Direction générale de l'Asie du Nord et du Pacifique
Centre des occasions d'affaires internationales (COAI)

Vérification de la gestion de l'information :
Connectivité du MAECI à l'Internet

Liens Internet :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/departement/auditreports/auditreports-fr.asp>

Tableau 12 : Stratégie de développement durable (SDD)

Buts, objectifs et cibles à long terme de la SDD

Action 2006 : Une stratégie de développement durable pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international fournit un cadre pour les initiatives de développement durable de 2004 à la fin de 2006. Les principaux buts de cette stratégie sont :

- d'assurer une meilleure intégration du développement durable dans les politiques, programmes et opérations ministériels;
- de veiller à ce que l'engagement du Canada à l'égard du développement durable soit manifeste dans ses relations bilatérales, régionales et multilatérales;
- de promouvoir la sécurité internationale et le respect des droits de la personne, la bonne gouvernance et la primauté du droit comme conditions préalables du développement durable;
- de donner suite aux engagements prioritaires des deux ministères liés au Sommet mondial sur le développement durable : Johannesburg, 2002.

Cette stratégie ainsi que le premier rapport d'étape annuel de sa mise en œuvre se trouvent à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/sustain/sd-dd/menu-fr.asp>.

Comment les buts, objectifs et cibles à long terme aident-ils le Ministère à atteindre des résultats stratégiques?

L'objectif des quatre buts reflète certains des résultats clés prévus dans les objectifs stratégiques de 2004-2007 du Ministère, Comprendre et promouvoir les intérêts du Canada à l'échelle internationale, lesquels sont :

- (i) promouvoir le programme national du Canada sur toute la scène internationale à l'aide de nos partenaires canadiens;
- (ii) institutions multilatérales renforcées, fondées sur des règles, et cohérence politique;
- (iii) promotion des intérêts canadiens relativement à la sécurité mondiale et à la sécurité humaine;
- (iv) gestion efficace des différends commerciaux.

Cette pertinence se reflète également dans les cibles de 2004-2005 qui appuient les buts de la stratégie Action 2006, et le progrès réalisé pour les atteindre.

Cibles pour la période visée par le rapport

Les cibles spécifiques pour la période visée comprennent :

- continuer à chercher à résoudre les questions en suspens dans les négociations de l'Organisation mondiale du commerce d'ici janvier 2005 afin d'améliorer la participation des pays en développement à l'économie mondiale. Progrès : En ce qui a trait aux négociations prescrites relativement aux questions d'application (par. 12 a), le Canada continue à participer activement à ces discussions;
- en ce qui a trait aux autres questions de mise en œuvre (par. 12 b), le directeur général doit, conformément à la décision prise par le Conseil général de l'OMC le 1er août 2004, faire rapport au Conseil général et au Comité des négociations commerciales au plus tard en mai 2005. Le Conseil général prendra des mesures au plus tard en juillet 2005. Le Ministère continue également à participer activement à ces discussions;
- promouvoir la réforme structurelle et le renforcement des capacités à long terme afin que les pays en développement retirent les avantages à long terme que l'ambitieuse libéralisation commerciale peut générer. Progrès : Les efforts déployés par le Canada ont porté sur la promotion de l'intégration de la politique commerciale aux stratégies de développement national et de réduction de la pauvreté des pays en développement par l'intermédiaire de programmes tels que le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce à l'intention des pays les moins avancés (CI), et sur l'aide aux pays en développement tels que le Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP), le Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international au service de l'Afrique (PACCIA) et le Centre africain de politique commerciale (CAPC);

Suite à la page suivante

Tableau 12 : Stratégie de développement durable (SDD)

- le Canada a dévoué des efforts considérables à s'assurer de la pertinence et de la viabilité du CI, offrant des conseils et un soutien financier en cours de processus. Le Canada est également l'un des plus importants donateurs en termes de contributions financières au CI. Le Canada s'est récemment engagé à verser 950 000 \$ à la Fenêtre II du Fonds fiduciaire du CI, sa contribution totale s'élevant depuis 2001 à 2,95 millions de dollars;
- le JITAP cherche à renforcer la capacité des pays africains sélectionnés à s'intégrer au système commercial mondial. Le Canada a joué un rôle actif dans la conception de la phase II du JITAP, qui comprend maintenant non pas 8 mais 16 pays africains. Le Canada est également l'un des plus importants donateurs en termes de contributions financières au JITAP. Le Canada s'est engagé à verser 7 millions de dollars en trois ans (2003-2006) au Fonds fiduciaire commun du JITAP en vertu de Fonds canadien pour l'Afrique;
- le PACCIA cherche à améliorer la capacité des petites et des moyennes entreprises et de leurs institutions de soutien à faire des affaires à l'échelle internationale, et à promouvoir leurs exportations. Le PACCIA est un programme conjoint du Ministère et du Bureau de promotion du commerce Canada. Le Canada s'est engagé à verser 8 millions de dollars en cinq ans (2002-2007) au PACCIA en vertu du Fonds canadien pour l'Afrique afin de s'assurer que les objectifs du PACCIA sont atteints;
- le CAPC aide les pays africains à représenter leurs intérêts dans la négociation d'accords commerciaux, à intégrer le commerce dans les politiques économiques nationales et à promouvoir le commerce en Afrique et dans le reste du monde. Installé à la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique à Addis-Abeba, en Éthiopie, le Centre offre des services de recherche, de formation et de diffusion de renseignements ainsi qu'un soutien et des conseils techniques. Le Canada s'est engagé à verser 5 millions de dollars en quatre ans (2003-2007) au CAPC;
- améliorer les connaissances et compétences ministérielles dans l'application des principes du développement durable, conséquence de formation et de communications. Progrès : Le Ministère a élaboré un cours de formation sur le développement durable de deux jours axé sur le changement climatique et l'énergie renouvelable pour 35 agents de commerce de missions se déroulant aux États-Unis, en Amérique latine, aux Caraïbes et en Europe qui ont participé à l'événement Globe 2004 à Vancouver. Le matériel a également été envoyé sur disque compact à tous les agents des missions couvrant le secteur de l'environnement;
- la direction des Opérations du Service des délégués commerciaux, qui a la tâche de former le personnel de promotion du commerce au Canada et à l'étranger, a préparé un programme de formation autonome conçu pour illustrer de quelle façon la promotion de la responsabilité sociale des entreprises (RSE) devrait être intégrée dans la prestation des six services de base fournis aux entreprises canadiennes actives à l'étranger. La formation sur la RSE a été ajoutée aux cours de base obligatoires auxquels doivent assister tous les délégués commerciaux, tant canadiens que recrutés sur place, au début de leur carrière au SDC.

Progrès à ce jour :

Voir « Progrès » ci-dessus.

Rajustements apportés :

Plusieurs programmes de sensibilisation, de formation et de promotion des intérêts n'ont pu être achevés en raison de la réorganisation au sein du Ministère. Ils sont maintenant prévus pour 2005-2006.

Tableau 13 : Approvisionnement et passation des marchés

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

Points à aborder : Le rôle que jouent les services d'approvisionnement et de passation des marchés dans la prestation des programmes

Points de vue de l'organisation : En ce qui a trait à la passation de marchés pour des services, la Direction générale des services ministériels agit en tant que centre d'expertise, autant au Canada qu'à l'étranger. Son mandat est de :

- élaborer une politique;
- fournir des conseils;
- superviser et faire rapport sur les activités de passation de marchés conformément aux accords commerciaux et à la politique gouvernementale.

Lorsque rentable, l'achat de biens est géré par des domaines d'expertise centralisés au Canada relativement à l'équipement et aux périphériques informatiques, à l'équipement et aux fournitures de sécurité, aux meubles et fournitures de bureau, et au logement du personnel ici et à l'étranger. Tous respectent les principes clés de la gestion efficace du cycle de vie des biens et du matériel. Le soutien logistique à l'administration centrale, aux bureaux généraux et aux missions à l'étranger est également un élément clé des décisions relatives aux investissements et aux achats. Les missions continuent à acquérir certains biens lorsque des économies ne peuvent être réalisées par l'intermédiaire d'une approche centralisée.

Points à aborder : Survol de la façon dont le Ministère gère la fonction de passation des marchés

Points de vue de l'organisation : Le Ministère opère dans un environnement d'achat décentralisé à l'administration centrale, dans les régions et dans les missions à l'étranger.

Le système automatisé de passation des marchés du Ministère :

- permet de superviser et de déclarer les contrats;
- répond à la nécessité d'informer le public sur les contrats de plus de 10 000 \$;
- facilite l'élaboration de stratégies d'achat ministérielles et pangouvernementales.

Les Comités d'examen des marchés de l'administration centrale et des missions à l'étranger examinent soigneusement tous les contrats afin d'accroître la prudence et la probité et de s'assurer de l'ouverture, de la transparence et du traitement égal des fournisseurs tout en obtenant une meilleure valeur et en répondant aux besoins opérationnels de la prestation des programmes.

Les efforts déployés ont contribué à continuer à améliorer le site intranet sur les contrats ministériels, lequel comprend une grande variété de liens et de documents relatifs aux politiques, de guides de référence, d'outils, de gabarits et de formulaires utilisés par le personnel dans la préparation des documents et des contrats de soumission.

La formation continue en classe et en ligne est dispensée aux fonctionnaires à l'administration centrale et lors de missions à l'étranger.

Points à aborder : Survol de la façon dont le Ministère administre sa fonction d'approvisionnement

Points de vue de l'organisation : Le Ministère gère sa fonction d'approvisionnement en assurant un leadership ministériel à la mise sur pied de systèmes informatiques et d'une infrastructure immobilière et de son ensemble d'immobilisations associé, ce qui comprend les politiques, processus, systèmes, normes de service et contrôles de la qualité du Ministère qui régissent l'achat de biens et la gestion du cycle de vie du matériel et des biens. Aussi, les services ministériels fournissent des avis au personnel sur l'élaboration d'approches rentables pour l'achat de biens et de services, s'assurant ainsi que les activités de programme sont réalisées selon les délais et les budgets établis. Les stratégies utilisées sont clairement dégagées et correspondent aux objectifs du gouvernement fédéral.

Un Comité de gestion du matériel formé de membres de chacun des centres d'expertise examine les questions d'achat et conçoit des stratégies générales afin de s'assurer que le service des achats introduise de nouvelles priorités gouvernementales.

Suite à la page suivante

Tableau 13 : Approvisionnement et passation des marchés

Points à aborder : Les progrès et les nouvelles initiatives permettent d'adopter des pratiques efficaces en matière d'approvisionnement.

Point de vue de l'organisation : Les pratiques actuelles visent à fournir un cadre pour la gestion efficace des services de passation des marchés et à promouvoir les principes clés de la fonction de contrôleur moderne.

Des pratiques améliorées ont été observées dans les initiatives suivantes :

- un système automatisé de passation de marchés a été plus de mis sur pied dans le monde entier en décembre 2004 afin de saisir les renseignements pertinents sur tous les contrats de plus de 5 000 \$;
- la formation sur la passation de marchés est toujours une priorité. Des cours adaptés aux différents niveaux de connaissance ont été élaborés et dispensés, y compris en ligne. Une formation régionale dans plus de 40 missions à l'étranger est prévue pour 2005-2006;
- l'utilisation de MERX pour les contrats accordés à la suite d'un appel d'offres continue à augmenter, réduisant ainsi la dépendance aux méthodes concurrentielles traditionnelles. Des offres à commandes pour les services professionnels ont été établies lorsqu'elles représentent la façon la plus efficace de satisfaire aux besoins opérationnels et d'obtenir un meilleur rapport qualité-prix pour la Couronne;
- grâce à sa participation à l'initiative gouvernementale Solutions d'avenir, le Ministère prévoit continuer à améliorer le rendement, réduisant ainsi les coûts de soutien des besoins des programmes;
- pour la réalisation de projets internationaux de construction et l'achat de services professionnels, la direction générale responsable a créé un contrat de service consultatif afin de fournir des conseils et de superviser les contrats ainsi qu'un comité des questions contractuelles afin de superviser et d'améliorer les pratiques de passation des marchés du Ministère pour ces types de services. Le processus de passation des marchés est appuyé par des conseillers juridiques et des spécialistes des approvisionnements dévoués;
- à l'administration centrale, le système automatisé de gestion des stocks d'ameublement de bureau et de fournitures a été mis en place avec succès en 2004-2005. Le système de gestion financière et matérielle fournit une liste précise des stocks, ce qui est essentiel à la réussite des projets en matière de locaux et des activités des programmes. Les améliorations réalisées dans l'intégration de la gestion des biens aux projets généraux assurent le service le plus rentable;
- plusieurs mises à niveau du Système de gestion des biens liés à la technologie de l'information sont en cours afin d'atteindre l'objectif de gestion améliorée des services et de suivi des biens. Notamment, des rapports de surveillance des irrégularités et sur l'addition d'unités de rechange au réseau sont régulièrement envoyés aux professionnels de la TI dans les missions;
- beaucoup de travail a été fait dans l'examen des processus et la mise en œuvre de bonnes pratiques de gérance des activités quotidiennes. La demande de rabais pour les ordinateurs personnels, qui permet de réaliser d'importantes économies, tout comme la consolidation des ententes d'entretien et des besoins logiciels en sont quelques exemples;

Tableau 14 : Initiative d'amélioration des services

Depuis sa création, le sondage auprès des clients du Service des délégués commerciaux est devenu la mesure clé des perceptions et de la satisfaction des clients des services offerts par le SDC. Avec la version de 2004 du sondage, le Ministère réalisait ces consultations auprès de ses clients pour la quatrième fois. Les sondages précédents (1998, 2000 et 2002) ont constamment démontré que nos clients sont grandement satisfaits (taux de satisfaction d'environ 80 %) des types et du niveau de service reçus, et les résultats de cette année ne font pas exception. Le sondage de 2004 est allé plus loin qu'un questionnement sur la satisfaction des clients alors que nous avons la ferme intention de mieux comprendre les besoins et les attentes de nos clients.

Voici quelques points saillants du sondage de 2004 :

- la satisfaction des clients est demeurée élevée et stable (note globale de 4,02 sur 5);
- les clients ont attribué un total de 25 milliards de dollars de leurs bilans financiers annuels aux services du SDC, soit une moyenne de 7,6 millions de dollars par client;
- les clients valorisent les services qui les aident à établir des liens sur les marchés étrangers, les débouchés commerciaux et les renseignements commerciaux pouvant donner lieu à une action plutôt que l'information simple ainsi que le service personnalisé;
- la demande de services s'accroît, surtout parmi les petites et moyennes entreprises (PME);
- les services fournis aux grandes entreprises permettent un profit financier global encore plus important, mais l'impact du SDC sur la réussite des PME est plus grand;
- l'utilisation et la reconnaissance des bureaux régionaux sont élevées;
- la satisfaction et la reconnaissance relatives au Délégué commercial virtuel (DCV) sont élevées;

Bien qu'ils aient validé nos offres de services et attribué des notes élevées à l'ensemble de la qualité du service, nos clients nous ont également fait part des points à améliorer. Ils veulent des renseignements de meilleure qualité, que nous les connaissions, eux et leur industrie, intimement, et que nous soyons plus créatifs et proactifs. Les clients ont également noté que notre norme de service de cinq jours pour répondre aux demandes initiales des clients s'est détériorée. Quatre clients sur cinq affirment avoir reçu un accusé de réception dans les cinq jours, ce qui constitue la norme. Il s'agit encore d'un résultat acceptable, même s'il est passé de façon générale de 90 %, lors de notre sondage précédent, à 80 % en 2004.

Nous y répondons en élaborant de nouvelles initiatives de formation et de perfectionnement professionnel telles que l'Initiative d'apprentissage global 2, conçue pour améliorer la cueillette de renseignements concurrentiels, les aptitudes au réseautage et la planification stratégique commerciale. En misant sur les nouvelles technologies, telles que TRIO (notre nouveau système électronique de gestion des relations avec les clients) et en améliorant la fonctionnalité et les services du DCV, nous apprendrons à mieux connaître nos clients tout en fournissant des services efficaces et plus personnalisés. Grâce à l'intégration des bureaux régionaux, nous connaissons également mieux nos clients et leurs capacités.

Tableau 15 : Initiatives horizontales

Nom de l'initiative horizontale : Équipe Canada inc (ECI)

Nom des ministères directeurs : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*), Agriculture et Agroalimentaire Canada, Patrimoine canadien, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada (membres de la direction) en plus de 11 autres ministères et organismes fédéraux.

Date de début de l'initiative horizontale : 1997

Date de clôture : En cours

Financement total : Le budget annuel de l'initiative était de 1,3 million de dollars. Les partenaires fédéraux (membres) d'ECI ont versé 50 000 \$ chacun par année alors que les membres de la direction susmentionnés ont versé 150 000 \$ chacun. Les autres partenaires apportent une variété de produits et de services qui répondent aux différents besoins des exportateurs canadiens.

Description de l'initiative : Équipe Canada est un réseau de 16 Ministères et organismes fédéraux qui travaillent avec les provinces et les territoires ainsi que les autres partenaires à aider les entreprises canadiennes à connaître du succès sur les marchés mondiaux. L'objectif d'ECI est de fournir aux entreprises canadiennes un accès à guichet unique aux services totalement intégrés du gouvernement du Canada dans le but d'accroître la capacité et la préparation à l'exportation dans le développement des marchés internationaux.

Les priorités du gouvernement du Canada abordées par ECI comprennent :

- o la consolidation de la réputation du Canada dans le monde;
- o la contribution au progrès du Canada en tant qu'économie du savoir dans un contexte mondial;
- o la coopération avec les autres ordres de gouvernement;
- o l'accroissement de la compétitivité et de la productivité des entreprises canadiennes;
- o l'appui de la croissance des entreprises autochtones.

Résultats communs : Selon le Cadre commun de mesure du rendement élaboré par ECI, les résultats communs (immédiats ou intermédiaires) sont les suivants :

Résultats immédiats :

- o satisfaction des clients maintenue ou accrue;
- o participation accrue des groupes cibles aux services d'ECI;
- o accès amélioré aux produits et services de soutien à l'exportation dans toutes les régions du Canada.

Résultats intermédiaires :

- o connaissance accrue par les entreprises clientes du déroulement de l'exportation;
- o sensibilisation accrue des clients aux occasions d'affaires à l'étranger;
- o participation accrue des partenaires de prestation de services.

Des dépenses totalisant 1,3 million de dollars en 2004-2005 ont appuyé les résultats communs ci-dessus. En raison de la nature des résultats (soit que les diverses activités des multiples partenaires contribuent collectivement à un résultat donné), il n'est pas possible d'accorder des montants spécifiques à chacun.

Le rapport annuel d'Équipe Canada pour l'exercice qui se termine le 31 mars 2004 peut être commandé en composant le 1-888-811 1119.

Suite à la page suivante

Tableau 15 : Initiatives horizontales

Structure de gouvernance

Un Conseil de gestion, présentement présidé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*), est responsable de la planification, de la direction, de la gestion et de la mise en œuvre de ce programme horizontal. Ce Conseil de gestion est formé d'un représentant du directeur général (ou l'équivalent) pour chacun des organismes fédéraux membres. Le Conseil de gestion informe le Comité des sous-ministres sur la promotion du commerce international (PCI) des progrès d'ECI quant à ses principaux engagements en matière de résultats et cherche conseil auprès du Comité des sous-ministres sur la PCI selon le besoin.

Il existe également un Comité de direction, lequel est composé des cinq représentants du directeur général du Conseil de gestion des cinq membres de la direction d'ECI. Les activités quotidiennes d'ECI sont gérées par sa direction (qui comprend cinq employés à temps plein), laquelle doit rendre des comptes à la structure de gestion du Ministère d'accueil, présentement le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international). La direction est responsable de la gestion des ressources humaines et financières d'ECI ainsi que de la mise en œuvre du plan d'action annuel d'ECI.

Chacun des partenaires d'ECI fournit des produits et des services spécifiques selon son mandat, lequel peut porter sur une fonction précise (p. ex. assurance à l'exportation), un secteur d'expertise industrielle spécifique (p. ex. ressources naturelles) ou une zone géographique donnée (p. ex. Canada atlantique).

Partenaires fédéraux

- | | |
|--|--|
| o Ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire | o Environnement Canada |
| o Agence de promotion économique du Canada atlantique | o Exportation et développement Canada |
| o Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec | o Pêches et Océans Canada |
| o Société canadienne d'hypothèques et de logement | o Industrie Canada |
| o Corporation commerciale canadienne | o Conseil national de recherches du Canada |
| o Patrimoine canadien | o Ressources naturelles Canada |
| o Agence canadienne de développement international | o Statistique Canada |
| o Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (<i>Commerce international</i>) | o Ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest |

De plus, Équipe Canada travaille avec un réseau étendu de partenaires non fédéraux qui partagent un intérêt dans l'augmentation des exportations canadiennes et qui fournissent des services commerciaux aux clients d'ECI. Ils comprennent les gouvernements provinciaux, territoriaux et municipaux, les organismes de développement économique et communautaire, les associations commerciales, les établissements d'enseignement et les organismes sans but lucratif.

Programmes clés :

- o portail sur les exportations exportsource.ca (165 000 \$);
- o service d'information sans frais 1-888 sur les exportations (225 000 \$);
- o produits d'information (590 000 \$);
- o réseaux commerciaux régionaux (320 000 \$).

Suite à la page suivante

Tableau 15 : Initiatives horizontales

Total des affectations : Contribution de 1,3 million de dollars de la part des ministères membres

Dépenses prévues pour 2004-2005 : 1 300 000 \$

Dépenses réelles pour 2004-2005 : 1 250 000 \$

Résultats obtenus en 2004-2005 : Les visites sur le site Internet exportsource.ca ont augmenté de 9 % en 2004-2005 pour atteindre un total de quelque 370 000 visites. Dans le cadre d'un sondage sur la satisfaction de la clientèle entrepris en 2005, la majorité des répondants (77 %) ont indiqué que ce site était « bon » ou « excellent » (une augmentation de 2 % comparativement au sondage précédent) et 80 % ont dit qu'ils utiliseraient le site de nouveau.

Le service d'information sans frais sur les exportations a reçu 10 456 appels en 2004, ce qui représente une baisse de 6 % comparativement à 2003 (une hausse considérable de 14 % en 2002). Les normes de service en ce qui a trait à la rapidité de réponse continuent à être respectées ou dépassées. Une évaluation de la satisfaction de la clientèle réalisée en 2004 a révélé un taux de satisfaction général de 85 % (un taux plus élevé que la norme de l'industrie pour des services semblables).

Au cours de la période 2004-2005, plus de 300 nouveaux partenaires de prestation de services partout au Canada ont été contactés pour prendre part au réseau d'ECl. La plupart de ces nouveaux partenaires étaient des associations commerciales et industrielles.

Commentaires sur l'écart : La baisse du volume d'appels reçus par le service d'information téléphonique sans frais (qui reflète apparemment l'utilisation accrue d'Internet) a sensiblement ralenti depuis 2003-2004, vraisemblablement en raison de la réorientation des efforts de commercialisation.

Alors que la plupart des répondants aux sondages sont clairement satisfaits des produits d'ECl, il est évident que la connaissance des nombreux produits et services disponibles n'est pas aussi grande qu'elle devrait l'être. Les ressources limitées qui peuvent être allouées aux activités de commercialisation et de sensibilisation en sont principalement la cause.

Résultats obtenus par les partenaires non fédéraux : Sans objet

Personne-ressource :

Michael Calvert
Chef, direction d'Équipe Canada inc
Telephone: (613) 952-7396
Courriel : Calvert.Michael@exportsource.ca

Tableau 16 : Politiques sur les voyages

Nom de la politique sur les voyages : Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) respecte les autorisations spéciales de voyager du SCT.

Autorisation : S.O.

Couverture : S.O.

Principales différences des dispositions des politiques : S.O.

Principales conséquences financières des différences : S.O.

Comparaison avec la Directive, les taux et les indemnités de voyage du SCT

Nom de la politique sur les voyages : Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) respecte la Directive, les taux et les indemnités de voyage du SCT.

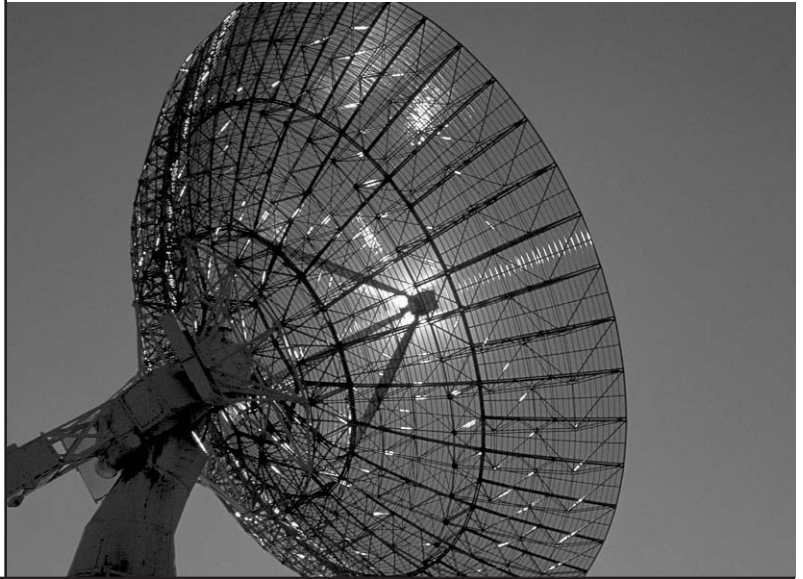
Autorisation : S.O.

Couverture : S.O.

Principales différences des dispositions des politiques : S.O.

Principales conséquences financières des différences : S.O.

Autres sujets dignes de mention



Section 4

4.1 Renseignements généraux

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) partage une mine de ressources d'information et d'outils de référence avec les Canadiens par l'intermédiaire de ses services d'information et de ses services aux médias.

Services d'information

Le Service de renseignements est un service de référence et un centre de ressources qui répond aux questions générales sur le Ministère, les procédures d'exportation, les marchés étrangers et la politique commerciale du Canada et son engagement auprès d'organismes internationaux. Lorsque des connaissances spécialisées sont nécessaires, les clients sont dirigés vers des spécialistes au sein du Ministère. Le Service de renseignements coordonne également l'entreposage et la distribution des publications imprimées 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'extérieur du Canada

ATS : (613) 944-9136

Télécopieur : (613) 996-9709

Courriel : enqserv@international.gc.ca

Adresse : Service de renseignements (SXCI)
Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
(Commerce international)
125 Sussex Drive,
Ottawa, ON K1A 0G2

Le site Web (<http://www.itcan-cican.gc.ca>) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*Commerce international*) est une source de renseignements à jour qui abordent les besoins des clients autant à l'échelle nationale qu'internationale. Un grand nombre de documents publiés par le Ministère sont disponibles en ligne à l'adresse suivante : http://pubx.dfait-maeci.gc.ca/00_Global/Pubs_Cat2.nsf/Welcome/bienvenue?opendocument.

La bibliothèque du Ministère possède une collection unique de documents dans des domaines pertinents à son mandat. Certains services sélectionnés sont accessibles au public cherchant des renseignements sur différents sujets. La bibliothèque est ouverte au public du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 16 h 30. Pour plus de renseignements, composez le (613) 992-6150 ou envoyez-nous un courriel à infotech@international.gc.ca.

Services aux médias

Le Service des relations avec les médias fournit des renseignements aux médias sur tous les aspects de la politique commerciale du Canada, de ses relations avec les autres pays, de son engagement auprès d'organismes internationaux et des activités ministérielles. Pour plus de renseignements, communiquez avec nous par téléphone au (613) 995-1874 ou par télécopieur au (613) 995-1405.

Comment communiquer avec les organismes liés au Ministère**Corporation commerciale canadienne**

Adresse : 50, rue O'Connor, bureau 1100
Ottawa, ON K1A 0S6

Téléphone : (613) 996-0034

Sans frais : 1 800 748-8191

Télécopieur : (613) 995-2121

Site Web : <http://www.ccc.ca>

Accord de libre-échange nord-américain

Adresse : ALENA (Section canadienne)
90, rue Sparks, bureau 705
Ottawa, ON K1P 5B4

Téléphone : (613) 992-9388

Télécopieur : (613) 992-9392

Site Web : <http://www.nafta-sec-alena.org>

Exportation et développement Canada

Adresse : 151, rue O'Connor
Ottawa, ON K1A 1K3

Téléphone : (613) 598-2500

Télécopieur : (613) 237-2690

ATS : 1 866 574-0451

Site Web : <http://www.edc.ca>

4.2 Acronymes et abréviations

ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
APEC	Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (forum)
APIE	Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers
AAP	Architecture des activités de programme
CA4	Groupe des quatre de l'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua)
CAPC	Centre africain de politique commerciale
CCC	Corporation commerciale canadienne
CI	Cadre intégré (pour l'assistance technique liée au commerce à l'intention des pays les moins avancés)
CPRR	Cadre de planification, de rapport et de responsabilisation
DCV	Délégué commercial virtuel
ECI	Équipe Canada inc
EDC	Exportation et développement Canada
ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
IDCE	Investissement direct canadien à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
IRA	Initiative de représentation accrue
JITAP	Programme intégré conjoint d'assistance technique
OCDE	Organisation de coopération et de

OMC	développement économiques
PACCIA	Organisation mondiale du commerce
	Programme d'appui au renforcement des capacités de commerce international au service de l'Afrique
PCI	Promotion du commerce international
PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
PE	Protocole d'entente
PI	Propriété intellectuelle
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PSIC	Programme de soutien de l'investissement communautaire
RMR	Rapport ministériel sur le rendement
SCM	Système commercial multilatéral
SDC	Service des délégués commerciaux
SE	Service extérieur
TSD	Traitement spécial et différencié
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques

4.3 Index

A

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)6, 13, 21, 22, 23, 73, 84
 Accord général sur le commerce des services (AGCS).....
 Afrique27, 36, 37, 74, 75, 84
 Agence canadienne de développement international (ACDI).....33, 36
 Amendement Byrd22, 25
 Amérique centrale17, 26, 38, 84

B

Blé19, 22, 25
 Bœuf.....18, 23, 27
 Bois d'œuvre résineux6, 11, 18, 19, 20, 22, 25, 60, 64
 Brésil6, 14, 26, 27, 31, 33, 34, 35, 36, 38, 41, 65

C

Cadre de planification, de rapport et de responsabilisation (CPRR)8, 84
 Chaines de valeur.....
 Chine6, 10, 14, 18, 19, 27, 28, 31, 33, 35, 41, 43
 Communauté des Caraïbes (CARICOM)27, 31
 Corporation commerciale canadienne (CCC) 35, 36, 37, 57, 80, 84
 Corée du Sud 19
 Cycle de Doha13, 19, 23

D

Délégué commercial virtuel (DCV)14, 31, 33, 36, 37, 38, 39, 71, 78, 84
 Développement durable 20, 27, 59, 74, 75
 Droits de propriété intellectuelle 21

E

Entreprises autochtones79
 Équipe Canada inc (ECI) .. 14, 15, 29, 32, 33, 39, 79, 80, 81, 84
 États-Unis6, 9, 10, 11, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 25, 26, 27, 30, 40, 43, 45, 46, 52, 72, 75
 Examen de la politique internationale (EPI) 16
 Exportateurs canadiens24, 30, 79
 Exportation et développement Canada (EDC)31, 3, 36, 37, 57, 84

F

Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC)20, 27, 28, 84
 Frontière intelligente.....13, 19, 22, 30

G

G820, 37
 Gestion axée sur les résultats8, 40

I

Inde6, 14, 19, 27, 28, 31, 33, 41
 Industrie Canada 32, 47, 79, 80
 Initiative de représentation accrue19, 30, 84
 Investissement étranger direct (IED)10, 12, 42, 43, 47, 84

L

Loi sur les licences d'exportation et d'importation (LLEI)55, 66, 67

M

Mexique20, 21, 27

O

Organisation mondiale du commerce (OMC)5, 9, 12, 13, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 49, 60, 74, 84
 Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).....18, 24, 28, 36, 84
 Organisation des Nations Unies (ONU)31, 75, 84

P

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).....39, 40, 44, 64, 72, 84

R

Recherche et développement (R-D).....9, 34, 47
 Relations Canada-Etats-Unis20
 Responsabilité sociale des entreprises (RSE)75
 Russie 6, 20, 25, 26, 41

S

Science et technologie (S et T).....14, 15, 19, 29, 30, 31, 33, 34, 37, 50, 55, 56, 68, 69
 Service des délégués commerciaux (SDC)14, 15, 29, 31, 32, 33, 34, 37, 38, 39, 41, 75, 78, 84

U

Union européenne18, 27, 33, 43

Z

Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).....9, 13, 17, 20, 26, 28, 84