

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT AGREEMENT

ATLANTIC
CANADA
ATLANTIQUE

ENTENTE SUR LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapport biennal sur les activités et résultats de 2005-2007



Promotion des exportations dans le Canada atlantique

Entente Canada – provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur

www.apec.ca/gc.ca/ibda

Agence de promotion économique du Canada atlantique

644, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 9J8
Tél. : 800-561-7862 poste 2092

Industrie Canada

1045, rue Main
Moncton (Nouveau-Brunswick) E1C 1H1
Tél. : 506-851-6421

Affaires étrangères et Commerce international Canada

125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Tél. : 613-944-0301

Ministère de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural

Province de Terre-Neuve-et-Labrador

Case postale 8700
St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador) A1B 4J6
Tél. : 709-729-2781

Nova Scotia Business Inc.

Province de la Nouvelle-Écosse

Case postale 2374
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3E4
Tél. : 902-424-4212

PEI Business Development Inc.

Province de l'Île-du-Prince-Édouard

Case postale 910
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7L9
Tél. : 902-368-5961

Entreprises Nouveau-Brunswick

Province du Nouveau-Brunswick

670, rue King, Case postale 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H1
Tél. : 506-453-3414

This publication is also available in English.

N° de catalogue : lu89-4/21-2007-E-PDF

ISBN : 978-0-662-47166-0

EPCE : 2008-03

Importance des exportations

L'Entente Canada – provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur (EPCE) reconnaît l'importance des exportations pour les entreprises du Canada atlantique et pour l'économie de la région en général. Les exportations créent un emploi sur trois dans le Canada atlantique, chaque million de dollars d'exportation soutenant de 8 à 10 emplois. Puisque le marché interne au Canada atlantique ne compte que 2,3 millions de personnes, l'augmentation des exportations dans les marchés étrangers est essentielle à la croissance de l'économie de la région.

Aperçu de l'entente

L'Entente Canada – provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur (EPCE) vise à aider les exportateurs établis du Canada atlantique à élargir leurs activités dans de nouveaux marchés diversifiés et à aider les nouveaux exportateurs à commencer à exporter.

Cette Entente fédérale-provinciale a été lancée en 1994 et consistait en un investissement total de 3 millions de dollars. L'EPCE a été prolongée à trois reprises depuis sa création, le plus récemment en 2006, avec l'annonce par les gouvernements fédéral et provinciaux d'une nouvelle entente de dix millions de dollars se terminant en mars 2010.

Le gouvernement du Canada (70 %) et les quatre gouvernements provinciaux du Canada atlantique (30 %) se partagent le financement de l'Entente.

Partenaires

L'Entente Canada – provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur est un partenariat fédéral-provincial. Sept partenaires travaillent ensemble pour apporter aux entreprises du Canada atlantique le soutien dont elles ont besoin pour prendre de l'expansion et être concurrentielles sur la scène internationale. Voici les partenaires de l'EPCE :

Gouvernement du Canada

- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Industrie Canada

Gouvernements provinciaux du Canada atlantique

- Province du Nouveau-Brunswick – Entreprises Nouveau-Brunswick
- Province de l'Île-du-Prince-Édouard – PEI Business Development Inc.
- Province de la Nouvelle-Écosse – Nova Scotia Business Inc.
- Province de Terre-Neuve-et-Labrador – Ministère de l'Innovation, du Commerce et du Développement rural



Buts

Voici les buts de l'EPCE :

- accroître le nombre d'exportateurs au Canada atlantique;
- aider à diversifier les marchés des exportateurs actuels;
- accroître la valeur d'ensemble des ventes à l'exportation de la région.

Activités

Pour atteindre ces buts, l'EPCE soutient des projets dans quatre grands domaines pour aider les entreprises à surmonter les obstacles et à saisir les possibilités de nouveaux marchés :

La formation et la sensibilisation – Séances d'acquisition de nouvelles compétences et d'information pour aider les entreprises du Canada atlantique à se préparer aux exportations.

La recherche d'information commerciale – Projets qui réunissent de l'information stratégique sur les conditions, les contacts et les possibilités du marché à l'étranger pour aider les entreprises dans leurs activités d'exportation.

Les efforts de recherche et de planification – Encourager l'établissement de stratégies à long terme pour les industries ou les secteurs afin de renforcer le potentiel d'exportation du Canada atlantique.

Les activités de promotion du commerce extérieur – Soutenir les activités comme les foires commerciales, les missions d'entrée et de sortie et les événements de réseautage visant à aider les entreprises du Canada atlantique à pénétrer les marchés étrangers et à les élargir. Ces types d'activités aident également à rehausser le profil de la région dans les marchés mondiaux.

Industries clés

L'Entente porte sur la promotion des exportations dans plusieurs secteurs industriels du Canada atlantique, notamment :

- Aérospatiale et défense
- Alimentation (agroalimentaire et fruits de mer)
- Consommation et vente en gros
- Environnement
- Énergie



- Industries culturelles
- Océanologie
- Technologies piscicoles et aquacoles
- Produits et travaux de construction
- Sciences de la vie
- Services commerciaux, professionnels et éducatifs
- Technologies de l'information et des communications

Candidats admissibles

L'EPCE fournit une assistance financière aux organisations sans but lucratif et non commerciales pour dispenser des services de soutien et fournir des ressources aux exportateurs du Canada atlantique. Les candidats admissibles au financement de l'EPCE sont :

- les sociétés sans but lucratif
- les associations commerciales
- les établissements d'enseignement postsecondaire
- les administrations municipales et provinciales

L'Entente ne verse pas de fonds directement à des entreprises individuelles.

Résultats

Cette entente fédérale-provinciale de promotion des exportations a réussi à rapprocher les intervenants industriels, à établir des partenariats, à mettre à profit l'expertise et les ressources et à créer des économies d'échelle grâce aux activités coopératives de promotion du commerce extérieur – dans le but commun d'accroître l'activité d'exportation des entreprises du Canada atlantique.

Depuis 1994, l'EPCE a financé plus de 200 projets de promotion des exportations qui ont aidé plus de 2 500 entreprises du Canada atlantique à explorer de nouveaux marchés étrangers, à y entrer et à y réussir. D'après une évaluation indépendante de l'Entente menée en 2004, l'EPCE a été particulièrement efficace pour ouvrir de nouveaux marchés aux exportateurs de l'Atlantique aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Un sondage auprès des exportateurs qui ont participé aux activités parrainées par l'EPCE révèle que l'Entente atteint ses buts de promotion des exportations et d'expansion économique dans le Canada atlantique.

Plus du tiers des entreprises interrogées qui n'exportaient pas ont commencé à le faire à la suite d'une initiative financée par l'EPCE, tandis que plus de 40 % ont augmenté leurs ventes à l'exportation et près de 30 % ont élargi leurs marchés.

Au cours des deux dernières années, l'EPCE a fourni une assistance financière à plusieurs projets de développement des marchés pour améliorer le rendement économique du Canada atlantique grâce à l'intensification de l'activité d'exportation.

Projets notoires de l'EPCE

Missions commerciales d'Équipe Canada Atlantique aux États-Unis

En 2005 et en 2006, Équipe Canada Atlantique (ECA) a mené trois missions commerciales à Chicago et en Floride avec l'aide de l'EPCE. La préparation est un élément essentiel de toute mission commerciale réussie. Le financement de l'EPCE a contribué à assurer que les 177 entreprises qui ont participé à ces événements internationaux aient accès à l'information sur le marché en prévision de la mission et que des séances d'information aient lieu avec les spécialistes du marché avant de se rendre sur les lieux des marchés cibles.



Chaque mission commerciale d'ECA comprenait une exposition et une réception Saveurs du Canada atlantique, une activité de réseautage d'entreprises qui permet de présenter les produits d'alimentation et les boissons du Canada atlantique directement aux acheteurs et aux distributeurs américains. Cette réception, financée par l'EPCE, a également donné aux participants de tous les secteurs l'occasion de faire du réseautage avec des représentants d'entreprises et d'associations industrielles locales.

Ces missions commerciales d'ECA à Chicago et en Floride ont bien aidé les entreprises du Canada atlantique à percer dans des marchés lucratifs, mais elles ont également entraîné des ventes de 4,25 millions de dollars.

Les missions d'Équipe Canada Atlantique permettent d'atteindre plusieurs objectifs qui sont essentiels à la consolidation et à la prospérité de l'économie du Canada atlantique. Elles aident nos entreprises à se préparer aux exportations. Elles les aident également à établir des relations valables et à accroître leurs ventes à l'exportation. Elles font connaître le Canada atlantique comme un bon endroit pour faire des affaires dans de grands marchés comme la Floride. Ces objectifs n'auraient pas pu être atteints sans le soutien de l'EPCE.

– Bill Aasvagen, directeur, World Trade Centre, Halifax (Nouvelle-Écosse)



Caribbean Water and Wastewater Association Conference and Exhibition de 2006

En octobre 2006, la Newfoundland and Labrador Environmental Industry Association dirigeait une délégation de dix entreprises du Canada atlantique à Trinité-et-Tobago pour assister à la 15^e édition annuelle de la Caribbean Water and Wastewater Association Conference and Exhibition.

La mission commerciale a donné aux entreprises participantes une occasion en or de démontrer leur expertise considérable en matière d'environnement aux acheteurs éventuels provenant de plus de 20 nations des Caraïbes, ainsi que des États-Unis, de l'Europe et du Japon. Le financement de l'EPCE a permis aux entreprises du Canada atlantique de recevoir une formation préalable à la mission, d'élaborer du matériel de marque et d'embaucher un professionnel commercial sur place qui a organisé des rencontres avec les acheteurs éventuels et les décideurs.

Les entreprises ont déclaré avoir réalisé des ventes estimées à un million de dollars à la suite de leur participation à cette mission commerciale.

Nous n'insisterons jamais assez sur l'importance de plus en plus grande des Caraïbes comme marché d'exportation pour les firmes environnementales du Canada atlantique. La République de Trinité-et-Tobago en particulier s'est donné comme objectif d'obtenir le statut de nation développée d'ici 2010, une étape qui exigera d'importants investissements dans l'infrastructure, l'éducation, les soins de santé et la conformité environnementale – des éléments qui représentent tous des possibilités d'exportation importantes pour les entreprises qui sont spécialisées dans ces domaines.

– Bonnie Andrews, directrice exécutive, Newfoundland and Labrador Environmental Industry Association

2006 European Seafood Exposition

En mai 2006, l'EPCE a aidé une délégation de producteurs de fruits de mer de tout le Canada atlantique à assister à la 2006 European Seafood Exposition qui s'est tenue à Bruxelles (Belgique) – un événement international qui attire des entreprises de plus de 100 pays auquel participent les décideurs et les acheteurs qui dominent l'industrie des fruits de mer en Europe.

La mission commerciale comprenait une réception du Canada atlantique, à laquelle la variété et la qualité des produits de la mer des quatre provinces de l'Atlantique ont été exposées aux acheteurs et aux distributeurs européens. Dans l'ensemble, la mission a été très réussie et les délégués du Canada atlantique ont réalisé des ventes immédiates de 6,2 millions de dollars et des ventes de 7,3 millions de dollars sont prévues pour l'année suivante.

L'exposition du Canada atlantique fut une excellente occasion pour les producteurs de fruits de mer du Canada atlantique de rencontrer les acheteurs de façon informelle et d'établir les relations d'affaires qui sont tellement importantes dans le marché de l'Union européenne. Le soutien financier de l'EPCE a été essentiel à cette démarche.

– Anita Landry, chargée de projet, ministère des Pêches, province du Nouveau-Brunswick.

2006 Rendezvous Biosciences Atlantic

Le Canada atlantique a la possibilité de devenir un chef de file de la nouvelle économie biologique. Pour consolider sa position dans le marché international, l'EPCE a financé trois ateliers de formation de type « boot-camp » de capital de risque en 2006, afin d'accroître les connaissances en investissement et la préparation aux exportations des entreprises des sciences biologiques du Canada atlantique. Les activités consistaient en des séances d'acquisition de nouvelles compétences, des déjeuners de réseautage et des rencontres individuelles sur une vaste gamme de sujets allant des tendances de l'industrie aux techniques de vente. Les ateliers ont attiré 25 firmes et 18 investisseurs potentiels, ce qui a entraîné l'homologation d'une nouvelle technologie « faite au Canada atlantique » et la création de nouveaux partenariats commerciaux.

2006 Seafood Processing America Show

Deux événements annuels sont essentiels aux efforts de vente et de commercialisation des producteurs de fruits de mer; ce sont l'International Boston Seafood Show et le Seafood Processing America Show, qui se tiennent en même temps en mars à Boston au Massachusetts.

Le financement de l'EPCE a été utile pour élaborer une stratégie coordonnée de commercialisation des producteurs de fruits de mer du Canada atlantique au 2006 Seafood Processing America Show. La

stratégie de commercialisation comprenait un pavillon du Canada atlantique, un Atlantic Café, des enseignes et du matériel de promotion sur place, des envois postaux directs aux acheteurs américains et de la publicité dans la revue et le site Web du salon.

Les retombées économiques directes du International Boston Seafood Show et du Seafood Processors America Show pour le Canada atlantique sont estimées à 23,8 millions de dollars, d'après les rapports des exposants du Canada atlantique à ces deux événements en 2006.



Foire commerciale de l'artisanat en Atlantique 2006

En février 2006, la Foire commerciale de l'artisanat en Atlantique a été l'un des programmes d'acheteurs d'arrivée les mieux réussis, donnant aux artisans du Canada atlantique l'occasion de promouvoir leurs produits directement auprès des acheteurs au détail étrangers. La foire a attiré des artisans et des acheteurs de tout le Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. La foire a permis de réaliser des ventes totales dépassant 1,1 million de dollars pour les 180 entreprises du Canada atlantique qui étaient représentées. L'événement comprenait également des séances de formation et d'information pour les entreprises du Canada atlantique sur la préparation aux exportations, l'homologation des produits et les produits de commercialisation au R.-U. et aux É.-U. rendues possibles grâce à une assistance financière de l'EPCE. En outre, l'EPCE a parrainé l'accueil d'une délégation d'arrivée d'acheteurs étrangers à la foire.

L'industrie de l'artisanat contribue énormément à l'économie du Canada atlantique en produisant des recettes annuelles d'environ 175 millions de dollars, y compris des ventes d'exportation de douze à quinze millions de dollars. Grâce au financement de partenaires comme l'EPCE, la Foire commerciale de l'artisanat en Atlantique a joué un rôle clé dans cette réussite. Le programme d'acheteurs d'arrivée et les séances de formation sur les exportations à la foire de 2006 ont permis d'ouvrir de nouvelles possibilités de marché pour les producteurs et de mieux les préparer à l'exportation.

– Bernard Burton, directeur, Foire commerciale de l'artisanat en Atlantique

2006 Americas Food & Beverage Show

En novembre 2006, une délégation de 20 entreprises du Canada atlantique a participé au Americas Food and Beverage Show 2006 à Miami Miami Beach, Floride, pour élargir leurs marchés d'exportation et leurs ventes.

Dans les semaines qui ont précédé l'événement, les entreprises participantes ont rencontré un expert-conseil en exportation qui les a aidées à se préparer pour la foire et qui a travaillé avec un expert en jumelage des entreprises pour organiser d'avance des rencontres d'affaires individuelles en Floride. Le financement de l'EPCE a également aidé la délégation de l'Atlantique à présenter ses produits alimentaires dans un pavillon du Canada atlantique et des échantillons ont été préparés sur place par des chefs cuisiniers professionnels du Canada atlantique.

D'après les participants du Canada atlantique, la foire devrait permettre de réaliser des ventes à l'exportation de quatre millions de dollars avec près de 180 pistes direct reconnu.

Ce fut tout un événement pour les entreprises du Canada atlantique de pouvoir rencontrer directement plusieurs centaines de personnes pendant trois jours et de signer des contrats de vente pour leurs produits dans ce vaste marché latino-américain. Le succès de cette mission démontre que la participation à des activités de développement des marchés en Floride, dans les Caraïbes et en Amérique latine entraîne d'importants rendements économiques pour le Canada atlantique.

– Don Newman, directeur administratif, Atlantic Food & Beverage Processors Association



Conférence annuelle Strategic Partners du Festival du film de l'Atlantique de 2006

La Conférence annuelle Strategic Partners du Festival du film de l'Atlantique réunit les plus grands professionnels de l'industrie du monde entier à Halifax (Nouvelle-Écosse) et offre des possibilités exceptionnelles d'apprentissage et de réseautage pendant trois jours.

La conférence, financée par l'EPCE, offre aux cinéastes et aux téléastes du Canada atlantique la possibilité de présenter leurs projets aux producteurs, agents de vente, radiodiffuseurs et distributeurs du monde entier et de bâtir les relations qui sont essentielles pour faire progresser leurs projets.

La Conférence Strategic Partners de 2006 a été très réussie, les inscriptions étant à la hausse de 30 pour 100 par rapport à 2005 et près de 180 millions de dollars en contrats ont été conclus, d'après une vaste étude menée après l'événement.

La réputation de plus en plus prestigieuse de la Conférence Strategic Partners du Festival du film de l'Atlantique, conjuguée à la solidité de l'équipe et au soutien de partenaires comme l'EPCE, en a fait un événement incontournable pour les cinéastes et les téléastes du Canada atlantique qui veulent établir des relations pour le développement international et l'investissement. Le succès de la Conférence ne serait pas possible sans le soutien reçu de l'EPCE.

– Gregor Ash, directeur exécutif, Festival du film de l'Atlantique

Coordonnées

Pour obtenir plus de renseignements sur l'Entente et sur ses activités, ou pour demander des fonds, communiquez avec le Secrétariat de l'EPCE.

Site Web : www.apec.ca/ibda

Tél. : 800-561-7862, poste 2092

Adresse : Entente sur la promotion du commerce extérieur
Agence de promotion économique du Canada atlantique
644, rue Main, case postale 6051
Moncton (Nouveau-Brunswick)
CANADA

E1C 010

