



# Agence de promotion économique du Canada atlantique



Pour la période  
se terminant  
le 31 mars 1997



Présentation améliorée des rapports  
au Parlement – Document pilote

Canada

©Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada – 1997

En vente au Canada chez votre libraire local ou par la poste auprès des

Éditions du gouvernement du Canada – TPSGC

Ottawa, Canada K1A 0S9

N<sup>o</sup> de catalogue BT31-4/2-1997

ISBN 0-660-60288-1



## Avant-propos

Le 24 avril 1997, la Chambre des communes a adopté une proposition afin de répartir le document antérieurement désigné comme la *Partie III du Budget des dépenses principal* pour chaque ministère ou organisme en deux documents, soit le *Rapport sur les plans et les priorités* et le *Rapport ministériel sur le rendement*. Elle a également ordonné aux 78 ministères et organismes de présenter ces rapports dans le cadre d'un projet pilote.

Cette décision découle des travaux entrepris par le Secrétariat du Conseil du Trésor et 16 ministères pilotes pour donner suite aux engagements pris par le gouvernement d'améliorer l'information fournie au Parlement sur la gestion des dépenses et de moderniser la préparation de cette information. Ces démarches visant à mieux cibler les résultats et à rendre plus transparente l'information fournie au Parlement s'insère dans une initiative plus vaste intitulée " Repenser le rôle de l'État ".

Ce *Rapport ministériel sur le rendement* répond aux engagements du gouvernement et tient compte des objectifs fixés par le Parlement d'accroître la responsabilisation touchant les résultats. Il couvre la période se terminant le 31 mars 1997 et compare le rendement aux plans présentés par le ministère dans sa *Partie III du Budget des dépenses principal* de 1996-1997.

Gérer en fonction des résultats et en rendre compte nécessiteront un travail soutenu dans toute l'administration fédérale. S'acquitter des diverses exigences que comporte la gestion axée sur les résultats – préciser les résultats de programme prévus, élaborer des indicateurs pertinents pour démontrer le rendement, perfectionner la capacité de générer de l'information et faire rapport sur les réalisations – constitue une composante de base. Les programmes du gouvernement fonctionnent dans des environnements en évolution constante. Étant donné la vogue des partenariats, la prestation de services confiée à des tiers et d'autres alliances, il faudra relever les défis de savoir à qui imputer les responsabilités dans les rapports sur les résultats. Les rapports de rendement et leur préparation doivent faire l'objet de surveillance afin de garantir qu'ils demeurent crédibles et utiles.

Le présent rapport correspond à une étape supplémentaire de ce processus permanent. Le gouvernement entend perfectionner et mettre au point tant la gestion que la communication des résultats. Le perfectionnement découlera de l'expérience acquise au cours des prochaines années et des précisions que les utilisateurs fourniront au fur et à mesure sur leurs besoins en information. Par exemple, la capacité de communiquer les résultats par rapport aux coûts est limitée pour le moment, bien que cet objectif demeure intact.

Ce rapport peut être consulté par voie électronique sur le site Internet du Secrétariat du Conseil du Trésor à l'adresse suivante : <http://www.tbs-sct.gc.ca/tb/fkey.html>

Les observations ou les questions peuvent être adressées au gestionnaire du site Internet du SCT ou à l'organisme suivant :

Revue gouvernementale et services de qualité

Secrétariat du Conseil du Trésor

L'Esplanade Laurier

Ottawa (Ontario) Canada

K1A 0R5

Téléphone : (613) 957-7042 - Télécopieur : (613) 957-7044

Agence  
de promotion économique  
du Canada atlantique

Rapport sur le rendement

**Pour la période  
se terminant  
le 31 mars 1997**

## Avant-propos

Le 24 avril 1997, la Chambre des communes a adopté une proposition afin de répartir le document antérieurement désigné comme la *Partie III du Budget des dépenses principal* pour chaque ministère ou organisme en deux documents, soit le *Rapport sur les plans et les priorités* et le *Rapport ministériel sur le rendement*. Elle a également ordonné aux 78 ministères et organismes de présenter ces rapports dans le cadre d'un projet pilote.

Cette décision découle des travaux entrepris par le Secrétariat du Conseil du Trésor et 16 ministères pilotes pour donner suite aux engagements pris par le gouvernement d'améliorer l'information fournie au Parlement sur la gestion des dépenses et de moderniser la préparation de cette information. Ces démarches visant à mieux cibler les résultats et à rendre plus transparente l'information fournie au Parlement s'insère dans une initiative plus vaste intitulée " Repenser le rôle de l'État ".

Ce *Rapport ministériel sur le rendement* répond aux engagements du gouvernement et tient compte des objectifs fixés par le Parlement d'accroître la responsabilisation touchant les résultats. Il couvre la période se terminant le 31 mars 1997 et compare le rendement aux plans présentés par le ministère dans sa *Partie III du Budget des dépenses principal* de 1996-1997.

Gérer en fonction des résultats et en rendre compte nécessiteront un travail soutenu dans toute l'administration fédérale. S'acquitter des diverses exigences que comporte la gestion axée sur les résultats – préciser les résultats de programme prévus, élaborer des indicateurs pertinents pour démontrer le rendement, perfectionner la capacité de générer de l'information et faire rapport sur les réalisations – constitue une composante de base. Les programmes du gouvernement fonctionnent dans des environnements en évolution constante. Étant donné la vogue des partenariats, la prestation de services confiée à des tiers et d'autres alliances, il faudra relever les défis de savoir à qui imputer les responsabilités dans les rapports sur les résultats. Les rapports de rendement et leur préparation doivent faire l'objet de surveillance afin de garantir qu'ils demeurent crédibles et utiles.

Le présent rapport correspond à une étape supplémentaire de ce processus permanent. Le gouvernement entend perfectionner et mettre au point tant la gestion que la communication des résultats. Le perfectionnement découlera de l'expérience acquise au cours des prochaines années et des précisions que les utilisateurs fourniront au fur et à mesure sur leurs besoins en information. Par exemple, la capacité de communiquer les résultats par rapport aux coûts est limitée pour le moment, bien que cet objectif demeure intact.

Ce rapport peut être consulté par voie électronique sur le site Internet du Secrétariat du Conseil du Trésor à l'adresse suivante : <http://www.tbs-sct.gc.ca/tb/fkey.html>

Les observations ou les questions peuvent être adressées au gestionnaire du site Internet du SCT ou à l'organisme suivant :

Revue gouvernementale et services de qualité

Secrétariat du Conseil du Trésor

L'Esplanade Laurier

Ottawa (Ontario) Canada

K1A 0R5

Téléphone : (613) 957-7042 - Télécopieur : (613) 957-7044

## Table des matières

Partie I : Message du Ministre .....	1
Message du secrétaire d'État .....	3
Résumé .....	5
Partie II : Aperçu de l'Agence .....	9
Mandat, rôles et responsabilités .....	9
Secteurs d'activité et structure hiérarchique .....	10
Objectif .....	13
Priorités stratégiques .....	13
Gamme de services .....	13
Partie III : Rendement de l'Agence .....	16
A. Objectifs de rendement .....	16
Tableaux des dépenses prévues et réelles .....	16
Tableau 3 : Besoins en ressources, par organisation et secteur d'activité ..	16
Tableau 4 : Comparaison des dépenses prévues et des dépenses réelles pour 1996-1997 par secteur d'activité .....	17
Tableau 5 : Dépenses prévues et dépenses réelles de l'Agence, par secteur d'activité .....	17
Résumé des objectifs de rendement de l'APECA .....	18
B. Réalisations .....	19
Rendement de l'Agence .....	19
Le rôle de l'APECA dans le dossier du commerce .....	37
Diversification des modes de prestation des services .....	42
C. Principaux examens .....	49
Partie IV : Renseignements supplémentaires .....	51
A. Personnes-ressources .....	51
B. Tableaux de données financières sommaires .....	52
Tableau 11 : Sommaire des crédits votés .....	52
Tableau 12 : Recettes versées au Trésor par secteur d'activité .....	52
Tableau 13 : Paiements de transfert par secteur d'activité .....	53
Tableau 14 : Paiements législatifs par secteur d'activité .....	53
Passif éventuel à la fin de l'exercice 1996-1997 .....	54
Lois administrées par l'APECA .....	54
Références .....	55

## Partie I: Message du Ministre

Le Portefeuille de l'Industrie, qui relève du ministre de l'Industrie, est constitué de 13 ministères et organismes (voir l'encadré) responsables de la science et de la technologie (S-T), du développement régional, des services relatifs aux marchés et de la politique microéconomique. Doté de bon nombre des leviers microéconomiques dont dispose le gouvernement ainsi que de 41 p. 100 des fonds affectés à la S-T au gouvernement fédéral, le Portefeuille de l'Industrie offre une trousse d'outils polyvalente pour relever les défis de l'économie du savoir à l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle.

*Le Portefeuille de l'Industrie se compose des organismes suivants :*

Agence de promotion économique du Canada atlantique  
Agence spatiale canadienne  
Banque de développement du Canada\*  
Bureau fédéral de développement régional (Québec)  
Commission du droit d'auteur du Canada  
Conseil canadien des normes\*  
Conseil de recherches en sciences humaines du Canada  
Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada  
Conseil national de recherches du Canada  
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada  
Industrie Canada  
Statistique Canada  
Tribunal de la concurrence

*\* Ne sont pas tenus de présenter un rapport de rendement*

L'établissement du Portefeuille a par ailleurs doté les membres ainsi que les intervenants des secteurs privé et public d'une nouvelle capacité de créer des partenariats et d'innover. Cette capacité peut être exploitée dans toutes les régions du pays, étant donné que le Portefeuille de l'Industrie offre des programmes et des services aux entreprises et aux consommateurs, grâce à un effectif d'environ 15 000 personnes, à plus de 500 points de service répartis dans les provinces et les territoires, ainsi qu'à de nombreux sites dans le cyberspace.

En ma qualité de ministre responsable du Portefeuille de l'Industrie, j'ai demandé aux membres du Portefeuille de chercher activement des moyens d'exploiter les synergies dont ils disposent à titre de membres

d'une équipe d'organismes ayant des objectifs analogues et des programmes complémentaires. En misant sans cesse sur le renforcement de la collaboration et du partenariat, nous nous assurons que les ressources limitées dont nous disposons sont affectées de façon plus efficace aux priorités du Portefeuille, à savoir : promouvoir la S-T, encourager le commerce et l'investissement, et soutenir l'expansion des petites et moyennes entreprises (PME). Collaborant entre eux dans ces secteurs, les membres du Portefeuille ont été en mesure de contribuer sensiblement à la réalisation des objectifs du gouvernement.

Les 13 membres du Portefeuille, à l'exception des deux sociétés d'État (la Banque de développement du Canada et le Conseil canadien des normes), présentent des rapports annuels de rendement. Ces rapports sont des éléments importants de la gestion des programmes dans le Portefeuille. Comme on définit des objectifs concrets pour les programmes et les services et que l'on mesure les progrès réalisés au fil du temps, en plus d'en rendre compte, les membres du

Portefeuille disposent donc d'un cadre de responsabilisation leur permettant d'évaluer leur efficacité. Comme le montrent les 11 rapports de rendement individuels, les membres du Portefeuille ont obtenu de bons résultats en 1996-1997.

Ensemble, ces rapports donnent une idée globale du rendement du Portefeuille de l'Industrie. Je tiens tout particulièrement à souligner les réalisations suivantes du Portefeuille :

- ▶ les 29 foires-info et conférences pour la PME tenues aux quatre coins du pays, qui ont connu un franc succès. Près de 51 000 Canadiens y ont participé;
- ▶ la publication du *Guide 1996-1997 des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise*, un recueil d'information sur l'ensemble des services et des programmes de soutien offerts par le gouvernement fédéral aux petites entreprises (plus de 250 000 exemplaires en circulation);
- ▶ le renforcement des réseaux et des plans commerciaux régionaux, qui réunissent, à l'échelle régionale, les gouvernements fédéral et provinciaux de même que le secteur privé afin de créer de nouveaux débouchés internationaux pour les entreprises locales;
- ▶ la démarche concertée adoptée pour promouvoir la S-T dans le Portefeuille, comme le montre le plan d'action du Portefeuille en matière de S-T. Les membres du Portefeuille ont donné suite à 45 des 49 initiatives;
- ▶ le Colloque sur la S-T qui a réuni, pour la première fois, les membres de tous les comités et commissions qui conseillent les ministères et organismes du Portefeuille; et
- ▶ les formules novatrices adoptées pour fournir les services et axées en grande partie sur le partenariat (par exemple, les Centres de services aux entreprises du Canada).

Au nombre des faits marquants concernant l'APECA au cours de la présente période, mentionnons le fait que les clients de l'APECA ont fait preuve d'un taux moyen de survie plus de deux fois supérieur au taux de rendement des entreprises de l'ensemble des provinces de l'Atlantique; en outre, l'Agence a pris des engagements clés dans les domaines de la multiplication des débouchés pour les jeunes, de l'expansion du commerce international chez les PME de la région de l'Atlantique, de la progression de l'accès à la technologie et à la recherche-développement, et elle les a respectés, voire dépassés.

Au cours de la prochaine année, les membres du Portefeuille de l'Industrie continueront de tabler sur les synergies qu'ils ont créées et d'améliorer le soutien et les services assurés à leur vaste gamme de clients.

Le ministre de l'Industrie,

John Manley



## **Message du secrétaire d'État**

En tant qu'organisme fédéral chargé d'aider les gens de la région de l'Atlantique à réussir dans leur collectivité tout comme sur le marché international, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a continué d'offrir tout au long de l'année les outils de développement commercial et les ressources dont la région avait besoin pour assurer sa croissance économique à long terme.

L'APECA veille aux besoins des petites et moyennes entreprises, que ce soit au niveau du démarrage ou de l'expansion d'une entreprise; elle facilite l'accès aux programmes de développement commercial, fournit du capital de placement, appuie les technologies dont la commercialisation est prometteuse, offre de nouveaux débouchés pour le commerce et l'exportation et propose de meilleures techniques de gestion. Les chiffres de l'Agence au 31 mars 1997 sont très encourageants. À titre d'exemple, le taux de réussite global des clients de l'APECA est plus que le double de celui qu'affiche le secteur commercial dans l'ensemble des provinces de l'Atlantique.

Grâce au nombre considérable de réseaux qu'elle a établis avec les secteurs public et privé et grâce à ses efforts de concertation (elle a conclu des partenariats avec divers organismes industriels et commerciaux, les universités, le secteur de la recherche, les provinces, les municipalités et d'autres agences et ministères fédéraux), l'APECA a rempli la plupart de ses principaux engagements en 1996-1997 et dans certains cas, les a dépassés.

Dans chacun de ses programmes, l'APECA continue de participer au portefeuille de l'Industrie et de travailler en étroite collaboration avec des gens du Portefeuille. Cette proximité des politiques et des ressources nationales a permis à l'Agence de mieux fournir les services et les mécanismes de soutien propres à la région, qui représentent une part considérable de son mandat de développement économique.

L'APECA continuera de faire appel à un large éventail de ressources du secteur public et de spécialités en développement du secteur privé pour exécuter le programme fédéral de création d'emploi et de croissance économique dans la région de l'Atlantique; elle continuera de veiller aux intérêts des gens de toute la région, peu importe leur lieu de résidence et de travail.

L'honorable Fred J. Mifflin, C.P., député  
Secrétaire d'État, Agence de promotion  
économique du Canada atlantique

## Résumé

Le présent Rapport sur le rendement rend compte des engagements pris par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) dans son *Budget des dépenses 1996-1997* et dans son *Aperçu ministériel des priorités au chapitre des programmes et des dépenses, de 1996-1997 à 1998-1999*. Ces engagements ont été réitérés dans le document intitulé *Repenser le rôle de l'État : Améliorer la mesure des résultats et de la responsabilisation*, que le président du Conseil du Trésor a déposé au Parlement à l'automne 1996. Dans ces documents, l'Agence présente une perspective triennale, mais le Rapport sur le rendement porte sur les réalisations de l'exercice 1996-1997. Outre les principaux engagements, le Rapport fait le point sur deux secteurs d'importance liés au mandat et à l'administration de l'Agence : le rôle qu'elle joue en ce qui a trait au commerce et les mesures qu'elle prend pour encourager la diversification des modes de prestation des services.

### Faits saillants du rendement de l'Agence

L'évaluation du rendement global de l'Agence repose sur une comparaison du rendement des entreprises qui ont bénéficié du soutien de l'Agence et du rendement général pour toute la région de l'Atlantique. La principale source d'information à cet égard est le rapport sur la dynamique de l'emploi publié par Statistique Canada, lequel présente des données sur les taux de croissance et de survie des entreprises.

Il ressort d'une comparaison des données pour les nouvelles entreprises lancées entre 1987 et 1993 que les entreprises appuyées par l'APECA ont en moyenne deux fois plus de chances de survivre après leurs trois premières années d'exploitation et 2,6 fois plus de chances de réussir après leurs cinq premières années d'existence. Les taux de survie après cinq ans sont à peu près les mêmes dans le secteur de la fabrication, où l'APECA a concentré ses efforts.

Le taux de croissance nette de l'emploi (qui tient compte non seulement des gains mais également des pertes d'emploi) de 1989 à 1994 démontre un net avantage pour les entreprises aidées par l'APECA, où le gain net dépasse les 12 %, comparativement à une perte de 5 % pour la région de l'Atlantique et de 7 % à l'échelle nationale. On constate un écart encore plus grand dans le secteur de la fabrication.

## Principaux engagements

L'APECA a réussi à atteindre presque tous les objectifs qu'elle s'était fixés pour l'exercice 1996-1997 et elle est en bonne voie de réaliser ses engagements pluriannuels. Le tableau suivant présente un aperçu des principaux engagements de l'Agence et de leur situation au 31 mars 1997. Parmi ceux-ci, mentionnons les trois engagements suivants, qui ont trait aux principales priorités du *programme de création d'emplois et de croissance*, soit la jeunesse, le commerce et la technologie.

<b>Jeunesse</b>	
Augmenter le nombre deancements, d'agrandissements et de modernisations d'entreprises.  ➤ Offrir des services et des programmes axés sur les jeunes entrepreneurs, notamment une ligne téléphonique 1-800-ConneXion et un programme de capital d'appoint.	✓ Objectif atteint. Le service téléphonique 1-800 de ConneXions Jeunes Entrepreneurs et le programme de capital d'appoint sont en place.

Le service téléphonique 1-800 de ConneXions Jeunes Entrepreneurs est assuré dans le cadre d'un partenariat conclu avec les Centres de service aux entreprises du Canada. Selon les premières indications, les jeunes entrepreneurs trouvent que cette ligne téléphonique leur a été utile. Pour sa part, le programme de capital d'appoint et de counselling est exécuté en partenariat avec les Corporations locales de développement économique (CLDE). Les bénévoles qui siègent aux conseils d'administration des CLDE offrent leurs connaissances spécialisées et leur connaissance intime du milieu des affaires local, tandis que l'APECA fournit de l'aide et des connaissances spécialisées relativement aux secteurs que les partenaires d'exécution connaissent moins.

<b>Commerce</b>	
Activité économique accrue en facilitant l'expansion du volume des ventes à l'exportation des PME.  ➤ Pour les trois prochaines années, augmentation de 5 % à 7 % du nombre d'exportateurs parmi les PME de l'Atlantique (on en compte actuellement environ 2 700).	✓ Les réalisations au cours de la première année correspondent aux attentes. Près de la moitié des clients qui ont bénéficié de la formation et d'autres services de préparation à l'exportation ont indiqué avoir déjà fait des ventes à l'exportation ou s'être établis plus solidement comme exportateurs.

L'Agence a pris sur elle de jouer un rôle déterminant dans la préparation des exportateurs. Pour cela, elle fournit aux PME qui pourraient exporter la formation, l'information et les conseils dont elles ont besoin, et elle les aide à établir des contacts afin de pénétrer le marché. Depuis la création de l'Équipe Canada et la conclusion d'un partenariat avec Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada ainsi que les ministères provinciaux chargés du développement économique, l'APECA assume un rôle plus important dans le dossier du commerce extérieur.

L'Agence coordonne également l'exécution de l'Entente de COOPÉRATION Canada - provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur, qui compte sept partenaires fédéraux et provinciaux. L'Entente crée un mécanisme panatlantique de mise en commun du savoir, de collaboration et de coordination. Elle vise la préparation de nouveaux exportateurs et la recherche de nouveaux marchés pour les exportateurs établis.

Il ressort d'un suivi des PME qui ont profité des activités organisées dans le cadre de l'Entente sur la promotion du commerce extérieur que les résultats sont encourageants. Par exemple, 63 % des PME interrogées disent avoir noué de nouveaux contacts sur les marchés extérieurs, 42 % ont accru leur chiffre d'affaires à l'exportation et 52 % ont cerné de nouveaux marchés.

<b>Technologie</b>	
<p>Accroître l'accès des PME à des techniques et à des systèmes de recherche et de production favorisant l'application de meilleures pratiques.</p> <p>➤ Établir chaque année, avec le secteur privé, quinze nouveaux liens axés sur la recherche dans le but de commercialiser de la technologie.</p>	<p>✓ L'objectif de 1996 a été dépassé.</p>

L'APECA occupe une place stratégique pour promouvoir et coordonner les activités fédérales axées sur l'innovation et la technologie dans la région de l'Atlantique. L'Agence met l'accent sur la création de partenariats avec les instituts de recherche, les administrations publiques et le secteur privé afin de favoriser l'innovation, le développement, la commercialisation et la diffusion de la technologie au sein de l'industrie, afin d'accroître la compétitivité des PME de la région de l'Atlantique. Comme suite aux démarches entreprises en 1996-1997, douze partenariats ou alliances et sept projets technologiques ont été mis sur pied, ce qui resserre de beaucoup les liens entre les instituts de recherche et le secteur privé.

## **Diversification des modes de prestation des services**

À titre de mandataire du gouvernement fédéral pour le développement économique dans la région de l'Atlantique, l'APECA est chargée de coordonner les mesures de développement et de veiller à ce que les ressources disponibles soient mises à profit de la façon la plus efficace possible pour favoriser le développement. L'Agence encourage l'adoption d'une approche commune dans tous les secteurs où des activités économiques concertées pourraient être avantageuses pour les quatre provinces. L'Entente sur la promotion du commerce extérieur constitue un excellent exemple de cette démarche.

Lors du dépôt du Budget fédéral de 1995, l'APECA a reçu le mandat de servir de guichet unique pour l'aide gouvernementale offerte aux PME de la région de l'Atlantique. Comme les activités de développement économique donnent les meilleurs résultats lorsque les programmes et les services sont conçus et présentés en collaboration avec les intervenants qui sont les plus près de la clientèle, l'APECA mise à fond sur les partenariats conclus avec les universités, les collectivités et le secteur privé pour assurer ces services tout en évitant les structures parallèles et le recouplements de services. Le partenariat conclu avec les CLDE constitue un excellent exemple de la facilité d'accès aux services à l'échelle locale et dans les régions rurales.

## **Partie II : Aperçu de l'Agence**

### **Mandat, rôles et responsabilités**

L'Agence tire son mandat de la partie I de la *Loi organique de 1987 sur le Canada atlantique*, L.R.C. ch. G-5.7, connue sous le nom de *Loi sur l'Agence de promotion économique du Canada atlantique*. La Loi confère à l'APECA un vaste mandat portant sur le développement économique de la région de l'Atlantique.

Pour remplir son mandat, l'APECA cherche à atteindre deux objectifs distincts :

a) *s'assurer qu'un vaste éventail d'instruments et de ressources liés au développement des entreprises répondent aux besoins divers des entrepreneurs nouveaux et actuels de la région; et b) veiller à ce que tous les programmes et les activités de développement dans la région atlantique soient conçus et coordonnés de manière à améliorer, de façon générale, le climat des affaires.*

Depuis février 1996, l'APECA fait partie du portefeuille de l'Industrie, qui comprend treize ministères et organismes qui relèvent du Parlement par l'entremise du ministre de l'Industrie. Son mandat, sa mission, ses objectifs, ses priorités et sa gamme de services reflètent le programme national de *création d'emplois et de croissance* du gouvernement fédéral qui vise le développement des petites et moyennes entreprises, l'intensification de l'activité commerciale et l'accroissement des investissements étrangers, l'amélioration des techniques et l'innovation, et l'augmentation des chances d'emploi pour les jeunes.

Par conséquent, l'APECA est, dans la région atlantique, le principal agent de liaison pour les programmes, les services et les politiques du gouvernement fédéral et elle offre l'accès le plus direct aux autres organismes fédéraux de développement, comme la Société pour l'expansion des exportations.

Le portefeuille compte sur les principales ressources et les points forts de ses membres, y compris l'APECA, qui fournit un réseau important, du personnel d'expérience et une clientèle de plus de 10 000 entreprises et autres entités. Le portefeuille de l'Industrie procure certains avantages à l'APECA, notamment celui de repositionner l'Agence pour qu'elle puisse s'acquitter plus efficacement de ses activités de coordination et de l'appuyer dans l'exécution de son mandat.

Le portefeuille est fondé sur l'engagement de ses membres à l'égard des concepts de coopération et de partenariat, qui sont au coeur de l'action de l'APECA visant à répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises (PME) de la région atlantique et à leur permettre de saisir les possibilités qui s'offrent à elles. L'approche de l'APECA face au

développement économique est fondée sur les partenariats qu'elle a créés avec le milieu des affaires (en particulier les PME), les provinces, d'autres organismes et ministères gouvernementaux ainsi que divers organismes de développement économique des secteurs public et privé.

## **Secteurs d'activité et structure hiérarchique**

**Secteurs d'activité :** Le Programme de l'APECA se répartit en deux grands secteurs d'activités :

**Développement :** L'Agence consacre la plus grande partie de ses ressources au Développement. L'objectif est de favoriser les possibilités de développement économique dans la région de l'Atlantique, particulièrement dans le secteur des PME, par l'élaboration et la mise en oeuvre de politiques, de programmes et de projets, et par la défense des intérêts de la région de l'Atlantique dans le contexte économique national.

**Administration générale :** Le secteur de l'Administration générale comprend les fonctions administratives de l'Agence. L'objectif de ce secteur est de veiller à la gestion efficace et efficiente des ressources de l'Agence ainsi qu'à la mise en place des systèmes et services administratifs voulus pour appuyer la prise de décisions par la direction et rehausser la responsabilité de la direction et le contrôle opérationnel.

**Structure hiérarchique :** Le Siège social de l'APECA est situé à Moncton, au Nouveau-Brunswick. Les composantes du Siège social sont les suivantes : le cabinet du ministre, le cabinet du secrétaire d'État, les bureaux du président et du vice-président exécutif, le secteur des Programmes et du développement, les Finances et les Affaires générales, les Services juridiques et les Ressources humaines.

L'exécution des programmes de l'APECA incombe aux vice-présidents régionaux qui ont leurs bureaux dans chacune des capitales des provinces de l'Atlantique. À Sydney en Nouvelle-Écosse, le vice-président de la Société d'expansion du Cap-Breton (SECB) veille à l'exécution de certains programmes de l'APECA au Cap-Breton. Chaque vice-président a les pouvoirs ministériels délégués nécessaires pour approuver la plupart des projets et propositions.

Par l'entremise de son bureau d'Ottawa, qui est également dirigé par un vice-président, l'Agence veille à la défense des intérêts des Canadiens et Canadiennes de la région de l'Atlantique par son rôle dans l'élaboration des programmes et politiques d'envergure nationale, et elle veille également à la défense des intérêts des entrepreneurs de la région pour ce qui touche à l'approvisionnement du gouvernement fédéral.

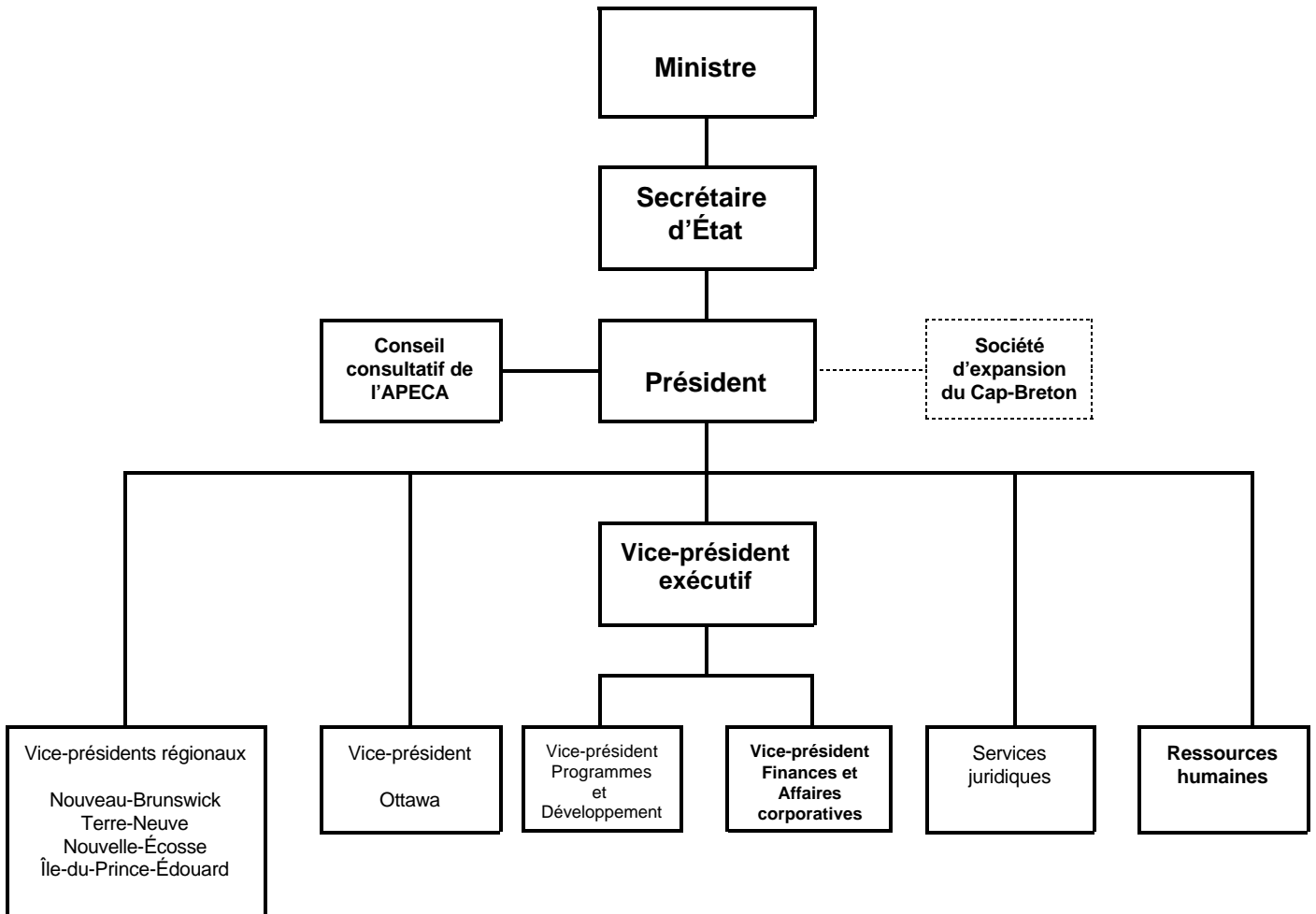
*La Loi sur l'Agence de promotion économique du Canada atlantique* prévoit la mise sur pied d'un Conseil consultatif de l'APECA de huit membres représentatifs de la région. La présidence du Conseil est assurée par le président de l'APECA.

Le président de l'APECA est également président de la SECB. La SECB est une société d'État qui a été créée aux termes de la loi dans le but de promouvoir le financement et le développement de l'industrie dans l'île du Cap-Breton, de contribuer à la création d'emplois dans des secteurs autres que celui de la production du charbon et d'élargir l'assise économique de l'île.



L'organigramme qui suit montre de quelle façon l'organisation de l'APECA cadre avec la structure de ses activités.

**Tableau 1 : Organigramme**



## Objectif

Favoriser les possibilités de développement économique du Canada atlantique et, plus particulièrement, la croissance des revenus et les créations d'emplois dans cette région.

Pour atteindre cet objectif, l'APECA met l'accent sur les PME parce que ce sont ces entreprises qui contribuent le plus efficacement à la création d'emplois dans la région atlantique. Au cours des dix dernières années, 90 % de tous les nouveaux emplois ont été créés par des PME et plus de 60 % par de nouvelles entreprises.

## Priorités stratégiques

- ✓ *Le développement de l'entrepreneuriat*
- ✓ *L'accès au capital et à l'information*
- ✓ *Le commerce*
- ✓ *L'innovation et la technologie*
- ✓ *Le tourisme*
- ✓ *Les pratiques de gestion commerciale*

## Gamme de services

L'Agence fait le lien entre ses priorités stratégiques et ses clients par l'entremise d'un éventail de programmes et de services.

**Programme de développement des entreprises (PDE)** - Le PDE vise à aider les PME à démarrer, à agrandir ou à moderniser leurs installations en leur facilitant l'accès à des capitaux sous forme de contributions remboursables consenties sans intérêt et sans exiger de garantie. Le programme vise en particulier les projets dits immatériels qui sont indispensables à l'accroissement de la compétitivité mais qui sont souvent considérés trop risqués pour les prêteurs conventionnels. En ce sens, il s'agit d'un programme unique parmi ceux qui sont offerts par les ministères et organismes gouvernementaux ainsi que par le secteur privé dans la région atlantique.

**Développement économique des collectivités (DEC)** - Ce programme favorise une prise en charge locale par les membres d'une collectivité pour améliorer leurs conditions économiques. Le gouvernement peut aider en facilitant l'accès à ses propres ressources et en contribuant à l'établissement de liens et de partenariats entre les intervenants des secteurs privé et public.

**Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC)** - Les CSEC, situés dans les quatre provinces de l'Atlantique, fournissent des services et des produits aux PME et aux entrepreneurs potentiels de la région.

**Programme de COOPÉRATION** - Les ententes de COOPÉRATION sont des mesures fédérales-provinciales à frais partagés qui visent à rendre le climat plus propice à la croissance économique.

**Défense des intérêts, coordination et approvisionnement** - La participation de l'APECA au portefeuille de l'Industrie la place en meilleure position pour défendre les intérêts de la région atlantique. La fonction de défense des intérêts est également soutenue par la stratégie de l'Agence en matière d'approvisionnement, qui permet à la région atlantique d'attirer davantage de marchés publics et de bénéficier de plus importantes retombées industrielles.

**Activités secondaires** - L'Agence entreprend des activités qui ne figurent pas dans sa gamme de services de base, mais qui sont néanmoins vitales à la santé économique générale de la région. Voici des exemples :

- le Programme des travaux d'infrastructure du Canada (PTIC), qui vise à créer des emplois de courte et de longue durée;
- les activités d'adaptation liées à la fermeture des bases, qui servent à promouvoir la diversification économique et la création d'emplois;
- la mesure de développement des régions de Borden et de Cape Tormentine, qui favorise la création d'emplois;
- la Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique (LSPA), qui aide les collectivités à attirer des investissements pour des projets de développement et à créer des emplois durables pour les pêcheurs et les travailleurs d'usine déplacés.
- la Société de développement de Bishop's Falls.

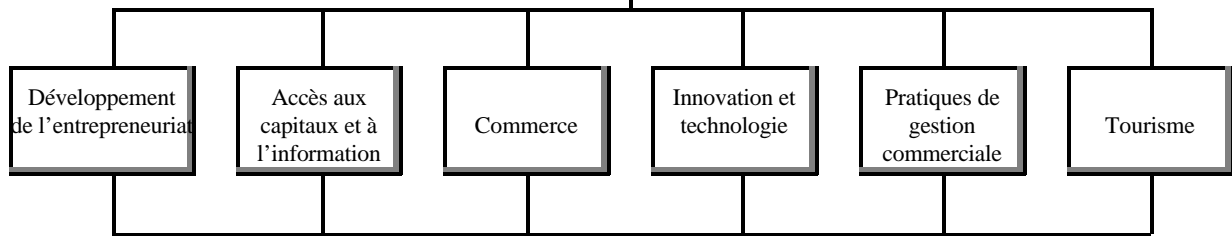
Le tableau 2 montre le lien entre les priorités stratégiques et la gamme de services de l'Agence et le mandat qui lui a été confié.

**Tableau 2 : Modèle logique de l'activité de développement**

**Mandat prévu par la loi :**

Favoriser les possibilités de développement économique du Canada atlantique et, plus particulièrement, la croissance des revenus et les créations d'emplois dans cette région. »  
*Loi organique de 1987 sur le Canada atlantique, partie I, article 4.*

**Priorités stratégiques :**



**Gamme de services :**

Programmes principaux	Programmes secondaires
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Défense des intérêts, coordination et approvisionnement</li> <li>- Programme de développement des entreprises</li> <li>- Centres de services aux entreprises du Canada</li> <li>- Développement économique des collectivités</li> <li>- Programme de COOPÉRATION</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptation:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique</li> <li>- Fermeture des bases</li> <li>- Société de développement de Bishop's Falls</li> <li>- Redéveloppement des régions de Borden et de Cape Tormentine</li> </ul> </li> <li>- Programme des travaux d'infrastructure du Canada</li> </ul>

## Partie III : Rendement de l'Agence

### A. Objectifs de rendement

#### Tableaux des dépenses prévues et réelles

**Tableau 3 : Besoins en ressources, par organisation et secteur d'activité**

Comparaison des dépenses prévues et des dépenses réelles pour 1996-1997, par organisation et secteur d'activités (en millions de dollars)

Organisation	Secteur d'activités		
	Développement	Administration générale	TOTAL
Bureaux corporatifs*	Prévues	1,6	1,6
	Réelles	1,6	1,6
Programmes et développement	Prévues	14,7	14,7
	Réelles	13,8	13,8
Ressources humaines	Prévues	0,4	1,1
	Réelles	0,3	1,1
Finances et affaires corporatives	Prévues	4,1	9,4
	Réelles	2,5	8,5
Bureaux régionaux Vice-présidents	Prévues	321,1	324,0
	Réelles	280,9	283,4
Ottawa	Prévues	4,0	4,1
	Réelles	3,3	3,4
TOTAL	Prévues	344,3	355,0
	Réelles	300,8	311,8
% du TOTAL	Réelles	96,5%	3,5%

Note : Les totaux peuvent différer en raison de l'arrondissement.

\* Bureaux du ministre et du président, Vérification interne et Services juridiques.

**Tableau 4 : Comparaison des dépenses prévues et des dépenses réelles pour 1996-1997 par secteur d'activité (en millions de dollars)**

Secteur d'activité	ETP	Fonctionnement <sup>1</sup>	Subventions et contributions votées	Total partiel : dépenses brutes votées	Subventions et contributions législatives	Total des dépenses brutes	Moins : recettes à valoir sur le crédit	Total des dépenses nettes
<b>Développement</b>								
Prévues	278	32,2	297,1	329,3	15,0	344,3		344,3
Réelles	267	37,1	254,6	291,7	9,1	300,8		300,8
<b>Administration générale</b>								
Prévues	95	10,6		10,6		10,6		10,6
Réelles	90	11,0		11,0		11,0		11,0
<b>Total</b>								
Prévues	373	42,8	297,1	339,9	15,0	355,0		355,0
Réelles	357	48,1	254,6	302,7	9,1	311,8		311,8
<b>Autres recettes et dépenses</b>								
Recettes à valoir sur le Trésor			Prévues					18,1
			Réelles					22,1
Coût des services fournis par d'autres ministères			Prévues					3,4
			Réelles					3,4
Coût net du Programme			Prévues					340,2
			Réelles					293,1

<sup>1</sup>Les dépenses de fonctionnement comprennent les contributions aux régimes d'avantages des employés.

Note: Les totaux peuvent différer en raison de l'arrondissement.

**Tableau 5 : Dépenses prévues et dépenses réelles de l'Agence, par secteur d'activité (en millions de dollars)**

Secteur d'activité	Dépenses réelles	Dépenses réelles	Dépenses réelles	Dépenses prévues	Dépenses réelles
	1993-1994	1994-1995	1995-1996	1996-1997	1996-1997
Développement	264,3	335,1	356,8	344,3	300,8
Administration générale	11,4	12,1	11,5	10,6	11,0
<b>Total</b>	<b>275,7</b>	<b>347,2</b>	<b>368,3</b>	<b>354,9</b>	<b>311,8</b>

## Résumé des objectifs de rendement de l'APECA

Aider les gens de la région de l'Atlantique à :	Résultats :
Créer des emplois et à accroître les revenus gagnés dans la région, c'est-à-dire :	
Augmenter le nombre de lancements, d'agrandissements et de modernisations d'entreprises.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Offrir des services et des programmes axés sur les jeunes entrepreneurs, notamment une ligne téléphonique 1-800-ConneXion et un programme de capital d'appoint.</li> <li>➤ Atteindre un indice « d'intention de lancer une entreprise » de 17 % d'ici deux ans, soit en 1998.</li> </ul>
L'activité économique accrue en facilitant l'expansion du volume des ventes à l'exportation des PME.	➤ Pour les trois prochaines années, augmentation de 5 % à 7 % du nombre d'exportateurs parmi les PME de l'Atlantique.
La croissance et l'expansion de l'industrie touristique de l'Atlantique.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Un retour sur les investissements de l'ordre de 10 \$ pour chaque dollar consacré à la campagne de marketing de l'Atlantique de 1997.</li> <li>➤ Une incidence économique se chiffrant à 26 millions de dollars pour la campagne de marketing de l'Atlantique de 1997.</li> </ul>
L'accès aux capitaux et à l'information pour les PME du Canada atlantique.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le PDE appuie les PME en leur offrant l'accès aux capitaux nécessaires à l'établissement, à l'expansion et à la modernisation de leurs entreprises.</li> <li>➤ ACF Capital Atlantique Inc., un partenariat entre les secteurs public et privé, effectuera quelque 35 investissements en actions dans les entreprises de la région de l'Atlantique au cours de ses cinq premières années d'existence.</li> <li>➤ En partenariat avec les collectivités rurales de la région atlantique, aider les PME grâce aux activités de prêt et de prestation de conseils des corporations locales de développement économique (CLDE).</li> <li>➤ Des partenariats entre les Centres de services aux entreprises du Canada et les organisations de développement économique communautaire de l'Atlantique ont été créés pour faciliter l'accès des PME situées en milieu rural à l'information commerciale importante et ce, par le biais d'Internet.</li> </ul>
Accroître l'accès des PME à des techniques et à des systèmes de recherche et de production favorisant l'application de meilleures pratiques.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Établir chaque année, avec le secteur privé, quinze nouveaux liens axés sur la recherche dans le but de commercialiser de la technologie.</li> <li>➤ Augmenter le nombre des certifications ISO parmi les entreprises de la région, passant de 51 en décembre 1995 à 75 en décembre 1996 et à 100 d'ici décembre 1997.</li> </ul>
Établir des partenariats avec les gouvernements provinciaux afin de parvenir à une approche coordonnée du développement économique.	➤ Consolider en une seule entente par province les ententes fédérales-provinciales de COOPÉRATION afin de favoriser l'exécution efficace et efficiente des programmes.
Défendre les intérêts de la région atlantique dans le contexte des politiques et des programmes fédéraux.	➤ Favoriser l'accès aux marchés fédéraux pour les entreprises de la région de l'Atlantique.

## B. Réalisations

### Rendement de l'Agence

En offrant des services aux PME de la région de l'Atlantique, l'APECA stimule l'activité économique dans la région et favorise la croissance des entreprises, la pénétration de nouveaux marchés et la compétitivité sur le marché national et international. Des entreprises en meilleure santé stimuleront l'investissement dans la région de l'Atlantique, et favoriseront la création d'emplois et l'accroissement du revenu gagné.

Désireuse de connaître les progrès réalisés, l'Agence a établi des indicateurs principaux pour mesurer les résultats liés à ses priorités stratégiques et à ses divers services. Ces mesures comprennent le taux de survie des entreprises, l'incidence sur les salaires versés aux employés et la croissance de l'emploi. Les données provenant du Programme de l'analyse longitudinale de l'emploi de Statistique Canada et des feuillets T2 de l'impôt sur les sociétés permettent de comparer le rendement des clients de l'APECA au rendement de l'ensemble des entreprises de la région. Ces données couvrent la période de 1989 à 1994.

### Survie des entreprises appuyées par l'APECA

Si l'on tient compte des fluctuations annuelles de création et de fermetures d'entreprises, le taux de survie des entreprises appuyées par l'APECA est beaucoup plus élevé qu'il ne l'est pour les entreprises de la région de l'Atlantique. Dès leur troisième année d'exploitation, les entreprises appuyées par l'APECA enregistrent un taux de survie moyen de plus de deux fois plus élevé que le taux pour l'ensemble des entreprises de la région.

**Tableau 6 : Taux de survie comparés - région de l'Atlantique et clients de l'APECA**

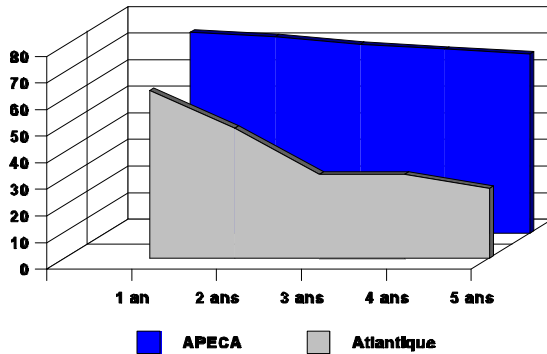
	Taux annuel moyen de survie après la première année d'activité - 1987-1993		Taux annuel moyen de survie après la deuxième année d'activité - 1987-1992		Taux annuel moyen de survie après la troisième année d'activité - 1987-1991	
	Atlantique	APECA	Atlantique	APECA	Atlantique	APECA
Toutes les industries	59 %	75 %	43 %	72 %	34 %	70 %
Secteur de la fabrication	63 %	75 %	49 %	74 %	39 %	71 %
Secteur des services aux entreprises	69 %	84 %	54 %	81 %	45 %	79 %

Source : Statistique Canada, Dynamique de l'emploi, 1987-1994



Après en moyenne cinq années en exploitation, la différence reste marquée entre les entreprises appuyées par l'APECA et l'ensemble des entreprises de la région de l'Atlantique. Par exemple, 26 % des entreprises de fabrication du Canada atlantique survivent les cinq premières années d'opération. Ce taux est de 67 % pour les fabricants appuyés par l'APECA.

**Tableau 7 : Secteur de la fabrication**  
Taux de survie les cinq premières années  
(1987-1993)

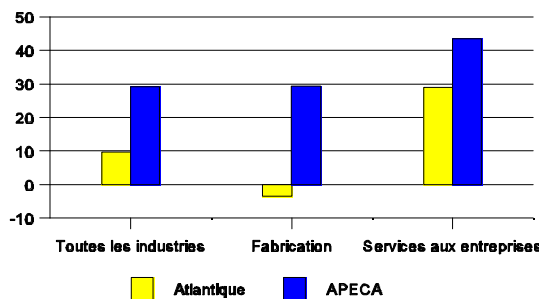


Source: Statistique Canada, Dynamique de l'emploi 1987-1993

## Salaires

Les salaires que versent les entreprises appuyées par l'APECA donnent une bonne indication de l'incidence de l'APECA sur la croissance du revenu gagné dans la région. Dans ce cas également, selon les données sur la dynamique de l'emploi de Statistique Canada, la croissance des salaires versés par les entreprises appuyées par l'APECA est de trois fois supérieure à celle de l'ensemble des entreprises de la région de l'Atlantique. Dans le secteur de la fabrication, où l'Agence a surtout concentré ses efforts, les

**Tableau 8: Croissance des salaires**  
1989-1994



entreprises de l'ensemble de la région ont réduit les salaires versés de plus de 3 %, alors que celles appuyées par l'APECA les ont augmentés de près de 30 %. Dans le secteur des services aux entreprises, le taux de croissance du niveau des salaires a augmenté de 29 % pour l'ensemble des entreprises de la région de l'Atlantique, alors qu'il a augmenté de 43 % pour les entreprises appuyées par l'APECA.

Source: Statistique Canada, Dynamique de l'emploi, 1989-1994

## Croissance de l'emploi

Toujours selon les données de Statistique Canada sur la dynamique de l'emploi, on a enregistré une baisse de l'emploi entre 1989 et 1994, tant à l'échelle nationale que dans la région de l'Atlantique, en raison de la récession de 1990-1991 et de la faiblesse de l'économie au début des années 1990. Comme on peut le voir dans le tableau suivant, les pertes ont été particulièrement fortes dans le secteur de la fabrication.

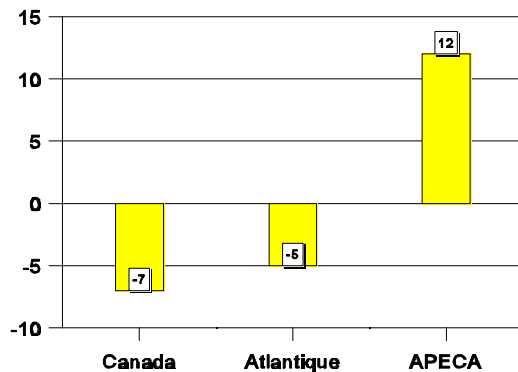
**Tableau 9 : Gains nets d'emplois 1989-1994**

*Gain ou perte en pourcentage*

Secteur	Canada	Atlantique	Clients de l'APECA
Toutes les industries	-6,8 %	-5,2 %	12,3 %
Fabrication	-16,0 %	-17,0 %	11,3 %
Services aux entreprises	-6,9 %	10,0 %	5,9 %

Source : Statistique Canada, Dynamique de l'emploi 1989-1994

**Tableau 10 : Croissance de l'emploi**  
Toutes les entreprises - 1989-1994



Dans le cas des clients appuyés par l'APECA, cependant, la croissance nette de l'emploi, s'établissait à 12 %. Parmi les clients de l'Agence, la croissance du secteur de la fabrication était de beaucoup plus élevée que celle des services aux entreprises.

Source : Statistique Canada, Dynamique de l'emploi 1989-1994

## Rendement selon les priorités stratégiques et les secteurs d'activité

Dans son Budget des dépenses et l'Aperçu ministériel 1996-1997, l'APECA a défini des objectifs pour mesurer le rendement par rapport à chacune de ses priorités stratégiques et gammes de services. Ces principaux engagements, qui sont liés aux priorités stratégiques de l'Agence, ont été établis pour une période de trois ans et ont tous servi de points de repère à l'APECA pour faire état de ses réalisations dans son Rapport sur le rendement 1996.

Ces principaux engagements sont présentés dans les pages qui suivent, et servent à montrer les résultats obtenus en 1996-1997. Certains objectifs ont été atteints plus tôt que prévu, alors que les réalisations correspondent aux attentes dans d'autres cas. Enfin, il a fallu rajuster certains objectifs en raison de changements dans les conditions et les approches.

### Développement

#### Entrepreneuriat

L'approche de développement de l'entrepreneuriat qui est mise en oeuvre en partenariat avec les secteurs public et privé, appuie le développement d'une économie entrepreneuriale en assurant la promotion du travail indépendant comme solution de rechange viable à l'emploi traditionnel, et en offrant aux gens des occasions de se renseigner sur le processus entrepreneurial. L'APECA cherche ainsi à augmenter le nombre de personnes qui ont la motivation, les connaissances, les compétences et les capacités voulues pour lancer leur propre entreprise et à accroître le nombre et la qualité des entrepreneurs et des nouvelles entreprises.

Objectif	Principal engagement
Augmenter le nombre de lancements, d'agrandissements et de modernisations d'entreprises.	➤ Offrir des services et des programmes axés sur les jeunes entrepreneurs, notamment une ligne téléphonique 1-800-ConneXion et un programme de capital d'appoint.

✓ **Objectif atteint.**

- ✓ Le service téléphonique 1-800 de ConneXions Jeunes Entrepreneurs est en place. Ce service, qui consiste en une ligne téléphonique dédiée et une équipe de gens formés

spécialement pour répondre aux questions des jeunes, est offert en partenariat avec les Centres de services aux entreprises du Canada. Depuis mars 1996, plus de 500 jeunes de la région de l'Atlantique ont obtenu de l'information et des conseils sur le lancement ou l'agrandissement d'une entreprise grâce à ce service. Selon les premières indications, les jeunes estiment que la ligne téléphonique leur a été très utile et il conviendrait peut-être d'intensifier la promotion de ce service.

- ✓ Grâce à ConneXion Jeunes Entrepreneurs - Programme d'orientation et de capital d'appoint, les jeunes âgés de 18 à 29 ans qui veulent lancer, agrandir ou moderniser une entreprise ont accès à des capitaux ainsi qu'à des services d'orientation et de soutien à la formation. Ce programme est exécuté par le biais d'un partenariat à caractère unique conclu avec des organismes locaux de développement économique, dont le réseau des 40 Corporations locales de développement économique (CLDE). Les clients peuvent compter sur un service uniforme dans l'ensemble de la région de l'Atlantique, tout en bénéficiant des connaissances et de l'expérience pratiques que seul un partenaire local d'exécution est en mesure de fournir. Les connaissances spécialisées des bénévoles qui siègent aux conseils d'administration des CLDE et leur connaissance intime du climat commercial local sont également importantes, en particulier lorsqu'il est question de financer le lancement d'une entreprise dans des secteurs comme la vente au détail et les services. L'APECA fournit de l'aide et des connaissances spécialisées relativement aux secteurs que les partenaires d'exécution connaissent moins. Pour garantir la qualité des services d'orientation fournis dans le cadre du programme, l'APECA s'est associée avec l'Institut des conseillers en petites entreprises inc. pour élaborer un module de cours spécial et le présenter à plus de 120 conseillers participant à ce nouveau programme.
  
- ✓ En 1996-1997, on a franchi une étape importante dans le soutien à l'entrepreneuriat chez les jeunes en Nouvelle-Écosse avec la mise sur pied du Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE). Issu d'un partenariat entre l'APECA et ses partenaires au gouvernement provincial, dont le ministère de l'Éducation et de la Culture de la Nouvelle-Écosse, le CDEE a pour mandat de travailler avec

les jeunes de 30 ans et moins (qu'ils soient inscrits ou non à l'école). Le CDEE est déjà reconnu comme un chef de file de la région de l'Atlantique dans le domaine du développement de l'entrepreneuriat chez les jeunes. Au cours des 16 derniers mois, le CDEE a participé à plus de 40 initiatives, notamment l'organisation et la tenue des deuxième et troisième conférences annuelles de trois jours *Jeunes entrepreneurs : Meneurs de demain*, qui ont attiré plus de 1 000 jeunes; l'organisation du *Symposium des éducateurs de l'Atlantique*, qui a réuni dans la région de l'Atlantique des experts en éducation entrepreneuriale du monde entier pour souligner l'avantage de notre région au chapitre de l'éducation entrepreneuriale; la mise sur pied à l'intention des jeunes entrepreneurs d'un centre nouveau genre appelé *Open For Business*, qui sert 800 clients par mois et qui a aidé jusqu'ici 27 jeunes entrepreneurs à lancer leur entreprise et à en préparer 50 autres à faire de même; la mise sur pied, aussi à l'intention des jeunes, d'un programme novateur de formation entrepreneuriale et de lancement d'entreprise, *Future Quest*, et la mise au point d'une méthode d'évaluation de l'entrepreneuriat.

- ✓ Le *Programme capital d'entreprise* pour les jeunes à Terre-Neuve a pour but de développer les compétences en entrepreneuriat en appuyant les PME mises sur pied par des jeunes. Le programme prévoit de la formation, de l'orientation et des conseils aux étapes du lancement et de l'exploitation des entreprises. Il a été lancé en premier à St. Anthony, à Terre-Neuve, en 1992. En cinq ans, le programme a pris de l'expansion et est maintenant en oeuvre dans six emplacements; il compte présentement 235 étudiants participants et il a contribué au lancement de 153 entreprises. À l'heure actuelle, le programme est exécuté par l'Association provinciale des centres de développement des entreprises, en partenariat avec la Banque de développement du Canada et le gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador.

Objectif	Principal engagement
Augmenter le nombre de lancements, d'agrandissements et de modernisations d'entreprises	➤ Atteindre un indice « d'intention de lancer une entreprise » de 17 % d'ici deux ans, soit en 1998.

✓ **Les progrès réalisés ne correspondent pas aux attentes.**

- ✓ Les mesures mises de l'avant en 1996-1997 pour appuyer cet objectif visaient notamment à faire mieux connaître et comprendre l'entrepreneuriat chez les habitants de la région de l'Atlantique, en recourant à des véhicules comme la diffusion de la série télévisée *Temps d'Affaires* et de son équivalent de langue anglaise *Leading Edge*, la distribution de publications mettant en lumière de jeunes entrepreneurs qui ont réussi et la remise de prix pour souligner les contributions et les réalisations d'entrepreneurs. L'indice "d'intention de lancer une entreprise" est passé de 7 % en 1991 à 14 % en 1995. Des sondages indépendants n'ont pu identifier une augmentation marquée au cours de la dernière année. Néanmoins, l'APECA poursuivra ses efforts en vue d'atteindre l'objectif de 17 % pour 1998.

## Commerce

Pour que l'Agence puisse réaliser son mandat d'accroissement des revenus gagnés et des possibilités d'emplois dans la région de l'Atlantique, il est essentiel d'améliorer le rendement au chapitre de l'exportation. Le but de l'APECA dans le domaine du commerce est de renforcer le rendement des entreprises de la région de l'Atlantique sur la scène internationale en rehaussant les capacités des PME en vue d'asseoir et d'étendre leur activité d'exportation. La partie traitant du rôle de l'APECA dans le commerce présente un tableau plus détaillé des activités et des réalisations liées au commerce.

Objectif	Principal engagement
Activité économique accrue en facilitant l'expansion du volume des ventes à l'exportation des PME.	➤ Pour les trois prochaines années, augmentation de 5 % à 7 %, soit 135 à 190 nouveaux exportateurs parmi les PME de l'Atlantique.

- ✓ **Les réalisations au cours de la première année correspondent aux attentes.**
  
- ✓ Les exportateurs éventuels de chacune des provinces de l'Atlantique possèdent les compétences et l'information nécessaires pour percer sur les marchés internationaux grâce au soutien offert par le Programme de formation et de perfectionnement des nouveaux exportateurs (NexPro) de l'Entente sur la promotion du commerce extérieur (PCE). En vertu de ce Programme, qui complète d'autres activités de préparation à l'exportation entreprises dans chacune des provinces, 77 PME ont acquis en 1995-1996 des compétences essentielles en marketing en vue de l'exportation. Dans les sondages de suivi menés auprès de 72 répondants, 30 ont indiqué avoir déjà fait des ventes à l'exportation pour la première fois ou s'être établis plus solidement comme exportateurs. Quinze autres PME ont dit avoir commencé à exporter comme suite à leur participation à d'autres projets dans le cadre de l'Entente sur la PCE.
  
- ✓ On a maintenant repéré dans chaque province des exportateurs éventuels et c'est vers eux que seront dirigés les efforts de préparation à l'exportation. Par exemple, le bureau de l'APECA au Nouveau-Brunswick a organisé des séances de formation commerciale avec suivi pour 58 entreprises qui devraient être prêtes à se lancer dans l'exportation d'ici un an. Six autres entreprises qui ont reçu de l'aide du programme de partenariat académique sont maintenant prêtes à exporter. Le bureau de l'APECA en Nouvelle-Écosse a prêté main-forte au *Centre for International Business Studies* de l'Université Dalhousie afin de préparer à l'exportation 22 petites entreprises de la Nouvelle-Écosse. Dans cette province, 33 PME ont participé à un projet pilote de sensibilisation au commerce qui devrait, en 1997, joindre plus d'une centaine de PME disséminées dans six à huit collectivités rurales. Au Cap-Breton, l'APECA a organisé des ateliers sur la préparation à l'exportation auxquels 17 entreprises locales ont participé.

## Tourisme

Le tourisme est très important pour l'économie de la région tant pour les revenus gagnés que pour la création d'emplois. L'APECA a fait de l'industrie touristique l'une de ses priorités stratégiques et elle travaille avec les gouvernements provinciaux et le secteur privé pour optimiser la croissance économique et la création d'emplois qui seront engendrées par cette industrie. L'APECA, les provinces de l'Atlantique et le secteur privé ont signé une entente panatlantique en vue d'améliorer le marketing et de revaloriser le produit touristique de la région de l'Atlantique en coordonnant l'activité des gouvernements et celle de l'industrie dans des secteurs où une approche régionale est susceptible de procurer plus d'avantages. L'Entente a pour objectifs de faire la mise en marché du Canada atlantique comme destination touristique privilégiée et de promouvoir ses produits touristiques, particulièrement sur les marchés internationaux.

Objectif	Principaux engagements
Croissance et expansion de l'industrie touristique de l'Atlantique.	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Un retour sur les investissements de l'ordre de 10 \$ pour chaque dollar consacré à la campagne de marketing de l'Atlantique de 1997.</li><li>➤ Une incidence économique se chiffrant à 26 millions de dollars pour la campagne de marketing de l'Atlantique de 1997.</li></ul>

- ✓ **Les objectifs ont été atteints plus tôt que prévu, tel qu'il est indiqué dans le Rapport sur le rendement présenté au Parlement en 1996.**
  
- ✓ Un changement de la stratégie relative à la campagne de marketing touristique pour 1997 a aussi été signalé dans le Rapport de 1996 sur le rendement. Les efforts de marketing mettront désormais l'accent sur les marchés internationaux plus éloignés et tenteront d'accroître l'activité touristique dans la saison intermédiaire de l'automne.
  
- ✓ Une publication du Conseil économique des provinces de l'Atlantique (CEPA) qui fait état d'un sondage mené auprès des chefs d'entreprise et des leaders de la région dit que l'entente fédérale-provinciale sur le marketing du tourisme s'est démarquée en réussissant à mettre cette industrie en valeur dans toutes les provinces et en faisant de la région de



l'Atlantique une destination touristique. Une personne interrogée a d'ailleurs dit que les mesures touristiques s'étaient révélées fort fructueuses, que les effets étaient manifestes et qu'il fallait continuer à progresser en ce sens<sup>1</sup>.

### **Accès aux capitaux et à l'information**

L'accès aux capitaux et à l'information demeure l'un des plus grands obstacles au démarrage et à l'expansion des PME dans la région de l'Atlantique. Lors d'un sondage effectué par Statistique Canada en 1995 auprès des clients de l'APECA, plus de 60 % des répondants ont dit que, pour eux, l'accès aux capitaux était le type d'appui le plus important pour la croissance de leur entreprise.

Même si l'aide financière directe aux entreprises est de plus en plus sélective et qu'elle n'est consentie que sous forme de contribution remboursable, il est possible d'obtenir de l'aide grâce au Programme de développement des entreprises (PDE) de l'APECA et au fonds de capital de risque, ACF Capital Atlantique Inc., administré par des intérêts privés.

Les quatre Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) situés dans la capitale de chacune des provinces de l'Atlantique se sont donné comme mission de contribuer à la croissance économique en faisant en sorte que les entrepreneurs éventuels, les PME et les intermédiaires de partout dans la région de l'Atlantique puissent obtenir, en temps opportun, de l'information commerciale précise et pertinente en passant par un guichet unique. Par le biais d'ententes coopératives avec l'APECA et la coordination par l'Agence, les CSEC réunissent les services des gouvernements de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard ainsi que ceux de 22 ministères fédéraux et d'associations commerciales du secteur privé.

<b>Objectif</b>	<b>Principal engagement</b>
Accès aux capitaux et à l'information pour les PME du Canada atlantique.	➤ Le PDE appuie les PME en leur offrant l'accès aux capitaux nécessaires à l'établissement, à l'expansion et à la modernisation de leurs entreprises.

---

<sup>1</sup> CEPA, *Advancing Economic Cooperation in Atlantic Canada*, A Survey of Business and Other Regional Leaders, mai 1997, page 22.

- ✓ Depuis le début du Programme en août 1995, plus de 1 600 entreprises et groupes ont reçu une aide financière, sous forme de prêts remboursables, totalisant 155 millions de dollars. Cette aide a contribué à un investissement de plus de 400 millions de dollars dans la région de l'Atlantique.

Objectif	Principal engagement
Accès aux capitaux et à l'information pour les PME du Canada atlantique.	➤ ACF Capital Atlantique Inc., un partenariat entre les secteurs public et privé, effectuera quelque 35 investissements en actions dans les entreprises de la région de l'Atlantique au cours de ses cinq premières années d'existence.

- ✓ ACF Capital Atlantique Inc. a été mis sur pied comme entreprise de capital de risque par le biais d'un partenariat entre les secteurs public et privé. Le fonds est géré par un conseil d'administration du secteur privé, un président ou PDG et une petite équipe d'investisseurs professionnels. L'entreprise existe depuis février 1997. Les premiers projets devraient être approuvés au cours de l'exercice de 1997-1998
- ✓ Maintenant que ACF Capital Atlantique Inc. est en pleine exploitation et qu'il s'agit d'une entité distincte de l'APECA, on estime que l'engagement a été atteint et l'on n'en fera plus rapport à l'avenir.

Objectif	Principal engagement
Accès aux capitaux et à l'information pour les PME du Canada atlantique.	➤ Des partenariats entre les Centres de services aux entreprises du Canada et les organisations de développement économique communautaire de l'Atlantique ont été créés pour faciliter l'accès des PME situées en milieu rural à l'information commerciale importante et ce, par le biais d'Internet.

- ✓ **Progrès considérables réalisés en vue de l'atteinte des objectifs.**
- ✓ À Terre-Neuve et au Labrador, on a conclu une entente de principe avec le gouvernement provincial en vue de mettre sur pied le réseau de centres de services aux entreprises Canada - Terre-Neuve et Labrador. Une fois que le réseau sera complètement au point, il permettra de regrouper

nombre de services et de ressources gouvernementales et il fournira aux régions rurales une liaison complète avec les CSEC.

- ✓ Un bureau satellite du CSEC de Halifax en Nouvelle-Écosse a ouvert ses portes à Sydney au Cap-Breton. Le CSEC satellite réunit des partenaires du gouvernement fédéral, de la province et des municipalités ainsi que des associations du secteur privé.
- ✓ Pour la prochaine étape, il s'agira d'élargir et de développer encore davantage le réseau des CSEC. Des efforts sont en cours afin d'étendre à d'autres collectivités l'accès à la base de données centralisée du CSEC au moyen de divers partenariats. Les étapes de la planification et de la mise en oeuvre vont bon train. Au cours des deux prochaines années, le réseau de CSEC sera élargi à 105 intermédiaires de la région de l'Atlantique comme les corporations locales de développement économique.
- ✓ Au cours de l'exercice 1996-1997, les CSEC de l'Atlantique ont répondu à 87 689 demandes d'information, soit une augmentation de 34 % par rapport à l'année précédente. Cette augmentation notable témoigne de l'importance croissante des CSEC pour les entrepreneurs de la région de l'Atlantique.
- ✓ Une évaluation à mi-mandat visant les CSEC de l'Atlantique a révélé un niveau de satisfaction élevé à l'égard de tous les services des CSEC - 78 % de satisfaction pour le service FaxBack et 92 % de satisfaction pour l'aide offerte par les agents d'information.

### **Innovation et technologie**

En raison de sa nombreuse clientèle de PME et des contacts établis avec les organismes de recherche, l'APECA est dans une position stratégique pour cerner les secteurs qui présentent des possibilités et pour promouvoir et coordonner les activités axées sur l'innovation et la technologie dans la région atlantique. L'APECA s'efforce de favoriser

l'innovation, le développement, la commercialisation et la diffusion de la technologie au sein de l'industrie, afin d'accroître la compétitivité de la région. L'APECA a mis l'accent sur la création de partenariats en utilisant diverses approches, dont l'une consiste à réunir les instituts de recherche, les administrations publiques, les organismes de financement, le milieu financier et le secteur privé afin de promouvoir la croissance économique partout dans la région atlantique.

Objectif	Principal engagement
Accroître l'accès des PME à des techniques et à des systèmes de recherche et de production favorisant l'application de meilleures pratiques.	➤ Établir chaque année, avec le secteur privé, quinze nouveaux liens axés sur la recherche dans le but de commercialiser de la technologie.

✓ **L'objectif de 1996 a été dépassé.**

- ✓ Le protocole d'entente entre l'APECA et la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels vient appuyer la formation et le financement de partenariats internationaux entre des entreprises de la région atlantique et d'Israël. Trois nouveaux partenariats ont été établis en 1996 entre le Nouveau-Brunswick et des entreprises israéliennes. Dans le cadre de l'Alliance de recherche sur les applications en matière de télécommunications de la Nouvelle-Écosse, qui compte présentement huit membres du secteur privé et deux membres qui sont des organismes de recherche, trois nouveaux partenariats de PME ont été formés, tandis que sept projets technologiques impliquant le monde de la recherche et le secteur privé ont été mis sur pied par l'entremise de NUTech, un mécanisme de liaison qui relie quatre universités avec le secteur privé. Deux nouvelles alliances importantes ont été créées à l'Île-du-Prince-Édouard, notamment le Centre de recherche clinique de l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard qui fait des essais cliniques pour des entreprises pharmaceutiques et les services diagnostiques relatifs à la santé du poisson du Atlantic Veterinary College, une alliance qui vient appuyer l'industrie aquicole. Quatre nouvelles alliances entre le monde de la recherche et le secteur privé ont été mises en

place à Terre-Neuve grâce à trois mécanismes : i) l'opération ONLINE, qui fait la promotion de la recherche-développement dans le secteur de la technologie de l'information; ii) Seabright, qui assure la liaison entre l'Université Memorial et le secteur privé; et iii) le Centre canadien pour l'innovation dans le domaine des pêches.

- ✓ Les personnes qui ont répondu à un questionnaire sur les résultats préliminaires du Forum atlantique de la technologie, auquel participaient des intervenants clés en matière de technologie, ont identifié quelque 60 nouvelles personnes-ressources, ce qui pourrait donner lieu, à l'avenir, à l'établissement de nouveaux liens.
  
- ✓ Un des résultats concrets de l'établissement de partenariats en matière technologique est la mise sur pied de l'Institut canadien d'aquaculture, situé au Atlantic Veterinary College, à l'Île-du-Prince-Édouard. Cet institut est le fruit d'une collaboration entre l'APECA, le ministère provincial du Développement économique et du Tourisme, et le Atlantic Veterinary College. Il permet d'offrir des cours de formation et des services de médecine vétérinaire commerciale à l'industrie aquicole mondiale. L'institut a, par exemple, obtenu récemment un marché de 40 000 \$ en Malaisie pour la prestation de cours de formation en aquaculture.

### **Pratiques de gestion commerciale (PGC)**

L'APECA incite les propriétaires et les gestionnaires de PME à élaborer des PGC afin d'accroître leur productivité et leur compétitivité et, partant, à favoriser la croissance de l'emploi et la croissance économique dans la région atlantique. L'augmentation du nombre de certifications ISO est l'une des étapes de l'adoption de meilleures PGC.

Objectif	Principal engagement
Accroître l'accès des PME à des techniques et à des systèmes de recherche et de production favorisant l'application de meilleures pratiques.	➤ Augmenter le nombre des certifications ISO parmi les entreprises de la région, passant de 51 en décembre 1995 à 75 en décembre 1996 et à 100 d'ici décembre 1997.

✓ **Objectif atteint plus tôt que prévu.**

- ✓ En mai 1997, 150 entreprises de la région avaient reçu leur certification ISO, l'objectif étant ainsi dépassé de 50 %.
- ✓ On révisé présentement l'objectif initial et on établit des indicateurs additionnels afin d'offrir un éventail plus complet de meilleures PGC.
- ✓ Les activités visant à promouvoir la certification ISO incluent notamment la mesure sur la qualité et la productivité, un projet commun de l'APECA et du gouvernement de la Nouvelle-Écosse financé dans le cadre de l'Entente de COOPÉRATION sur le développement technologique. Cette mesure est au centre de l'amélioration de la qualité en Nouvelle-Écosse. Elle est en place depuis 1992 et permet d'offrir des conseils et de l'aide relatifs à la qualité et à la productivité aux entreprises de toute la province.
- ✓ La mesure sur la qualité et la productivité remplit son mandat en appuyant l'application des normes ISO 9000 et d'autres systèmes de gestion de la qualité. Les résultats des efforts déployés s'évaluent selon le nombre d'entreprises de la Nouvelle-Écosse engagées dans une démarche de certification ISO 9000. Au 31 mars 1997, 67 entreprises de la Nouvelle-Écosse étaient engagées dans une telle démarche, et 33 s'étaient engagées au cours de l'exercice 1996-1997. Il s'agit du pourcentage le plus élevé de manufacturiers/transformatrices engagés pour les provinces de la région atlantique, et du deuxième pour l'ensemble du Canada, la première place allant au Manitoba.

## Développement économique des collectivités (DEC)

Une économie rurale viable doit être fondée sur des programmes pratiques et utiles exécutés au niveau local. Le DEC consiste en une approche communautaire visant la relance économique d'une collectivité.

Objectif	Principal engagement
Accès aux capitaux et à l'information pour les PME du Canada atlantique.	➤ En partenariat avec les collectivités rurales de la région atlantique, aider les PME rurales grâce aux activités de prêt et de prestation de conseils des corporations locales de développement économique (CLDE).

- ✓ En 1996-97, les CLDE ont accordé des prêts de l'ordre de 29 millions de dollars à plus de 1 100 petites entreprises.
- ✓ Pendant l'exercice 1996-1997, l'Agence a étendu les services des CLDE à toutes les zones rurales de la région, ce qui fait que 400 000 autres habitants de la région ont maintenant accès à ces services.

## Programme de COOPÉRATION

Objectif	Principal engagement
Établir des partenariats avec les gouvernements provinciaux afin de parvenir à une approche coordonnée du développement économique.	➤ Consolider en une seule entente par province les ententes fédérales-provinciales de COOPÉRATION afin de favoriser l'exécution efficace et efficiente des programmes.

- ✓ De nouvelles ententes fédérales-provinciales ont été signées avec les provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. À Terre-Neuve et au Labrador, une nouvelle entente a été négociée et l'on en attend l'approbation officielle.

- ✓ La partie sur la diversification des modes de prestation des services illustre comment l'APECA et les gouvernements provinciaux ont mis en place une approche plus coordonnée afin d'améliorer la prestation des services.
  
- ✓ Selon le rapport du Conseil économique des provinces de l'Atlantique sur l'avancement de la coopération économique dans la région atlantique mentionné plus haut, les entreprises ont aussi indiqué qu'elles avaient tiré des avantages particuliers de l'entente de COOPÉRATION entre l'APECA et les provinces pour ce qui est de la commercialisation et de l'aide aux exportations. Il s'agissait là d'une nette amélioration sur les mesures individuelles prises dans ce secteur. D'après une personne interrogée, l'entente a permis de débloquer des fonds dans des secteurs clés, ce qui a aidé à réduire les frais liés à l'expansion et à la diversification des marchés.

## Approvisionnement

Objectif	Principal engagement
Défendre les intérêts de la région atlantique dans le contexte des politiques et des programmes fédéraux.	➤ Favoriser l'accès aux marchés fédéraux pour les entreprises de la région de l'Atlantique.

- ✓ Par exemple, les démarches de l'APECA à l'égard d'un grand projet de l'État du ministère de la Défense nationale qui vise à fournir 651 transports de troupes blindés grâce à un marché de 1,38 milliard de dollars conclu avec la division des véhicules à moteur diesel de General Motors ont donné lieu à des engagements d'une valeur minimale de 152 millions de dollars en contrats pour la région Atlantique.



## Administration de l'Agence

Objectif	Principal engagement
Dans le contexte de la gestion des finances de l'Agence, trouver les secteurs qui pourraient donner lieu à des économies grâce à l'utilisation de la technologie électronique.	➤ Réduire le coût de traitement des transactions financières.

- ✓ Au cours de l'exercice 1996-1997, l'Agence a réussi à mettre en place une interface entre son système financier et le système financier du gouvernement du Canada. L'interface permet de transférer par voie électronique toutes les transactions financières à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), à Ottawa. Auparavant, des copies papier de toutes les transactions financières étaient envoyées aux bureaux de district de TPSGC. L'APECA a été le premier ministère fédéral à recourir à ce protocole de transfert de fichier.
- ✓ Ce processus a permis de réaliser des gains importants en matière d'efficacité et d'efficience : réduction des erreurs de frappe; souplesse accrue pour ce qui est des dates limites d'entrée des données; plus grande observation de la stratégie d'information financière; simplification de la procédure de clôture des comptes en fin d'exercice; plus d'information disponible dans de meilleurs délais. Ce changement au processus de traitement a permis d'économiser 35 000 \$ par année en frais administratifs.

Objectif	Principal engagement
Automatiser le processus d'examen des comptes de l'Agence.	➤ Réduire le délai de traitement pour l'approbation des demandes dans le cadre du Programme de développement des entreprises de l'Agence.

- ✓ Un système de gestion de l'information a été élaboré et a permis de réduire de douze jours le temps nécessaire à l'approbation des demandes d'aide dans le cadre du PDE de l'APECA. Auparavant, il fallait prévoir quinze jours pour la procédure d'examen manuelle dans le contexte du temps total de traitement.

## Le rôle de l'APECA dans le dossier du commerce

En raison de sa vaste clientèle parmi les PME et des activités de coordination qu'elle mène comme agence régionale de développement, l'APECA est particulièrement bien placée pour aider les PME à exporter, ainsi que pour contribuer à l'expansion de l'activité d'exportation et à l'intégration des mesures touchant le commerce extérieur dans la région atlantique.

L'APECA est consciente des difficultés importantes auxquelles se heurtent les PME qui souhaitent s'implanter sur les marchés internationaux et du travail à long terme qu'exigent l'acquisition de capacités d'exportation ainsi que la réussite des activités d'exportation, et a pris sur elle de jouer un rôle déterminant dans la préparation des exportateurs. Pour cela, elle fournit aux PME qui pourraient exporter, la formation, l'information et les conseils dont elles ont besoin, et elle les aide à établir des contacts afin de pénétrer le marché.

Depuis la création de l'Équipe Canada et l'adoption d'une démarche semblable dans la région de l'Atlantique, l'APECA assume un rôle plus important dans le dossier du commerce extérieur. Avec ses partenaires — Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada et les agences et ministères provinciaux de développement économique —, l'Agence mène les activités liées à l'exportation du programme de *création d'emplois et de croissance* et de la Stratégie canadienne visant la jeunesse. Elle contribue également à l'élaboration des plans régionaux de promotion du commerce. Mais surtout, elle travaille de plus près avec ses partenaires de la région afin de veiller à ce que les services proposés dans le domaine de l'exportation se complètent et se renforcent et à ce que les activités dans ce secteur répondent mieux aux besoins réels des clients.

Par ailleurs, l'APECA coordonne l'Entente de COOPÉRATION Canada - provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur (1994-2000), qui compte sept partenaires fédéraux et provinciaux dans la région. Cette entente prévoit des ressources pour l'accroissement des échanges commerciaux parce que cela constitue une priorité. Elle se distingue en ce qu'elle crée un *mécanisme panatlantique de mise en commun du savoir, de collaboration et de coordination pour la promotion du commerce extérieur*. L'entente vise en même temps la création de nouveaux exportateurs et la recherche de nouveaux marchés pour les exportateurs établis en plus de mettre en place une infrastructure essentielle aux échanges commerciaux.

Les paragraphes qui suivent contiennent des exemples de mesures touchant le commerce extérieur prises dans chacune des provinces de la région. Ces exemples donnent une idée de la diversité des activités entreprises et des effets bénéfiques qu'elles ont eus.

## **1. *L'APECA et le Programme de partenariat académique - Nouveau-Brunswick***

Le Programme de partenariat académique, une mesure coopérative à laquelle participent le centre des études internationales de l'Université du Nouveau-Brunswick, un certain nombre d'entreprises, l'APECA, Industrie Canada et le MAECI, aide les entreprises du Nouveau-Brunswick à s'implanter dans des marchés étrangers et permet à des étudiants universitaires d'acquérir une expérience des affaires au niveau international. Chaque projet de six mois inclut l'élaboration d'une stratégie de pénétration des marchés, une mission au pays visé et une évaluation des résultats. Le financement est partagé par les partenaires, le Programme de développement des entreprises de l'APECA y allant d'une participation de 50 %, les entreprises participantes, de 35 %, et les universités et les étudiants, de 15 %.

L'APECA a fourni de l'aide à l'égard de trois projets, dont un au Mexique en 1995, auquel ont participé neuf entreprises; un à la Trinité-et-Tobago en 1996, touchant sept entreprises; et un autre au Mexique, en 1997, réunissant huit entreprises et incluant un nouveau partenaire, l'Université de Moncton.

Les résultats à ce jour indiquent que de nouveaux marchés ont été repérés pour quelque 75 % des entreprises; celles-ci préparent actuellement une stratégie commerciale détaillée ou donnent suite aux pistes trouvées. Plusieurs entreprises ont, par ailleurs, recruté des étudiants.

## **2. *Les entreprises prêtes à exporter de l'Île-du-Prince-Édouard***

Les activités de promotion de l'exportation auprès des PME menées par le Centre d'expansion du commerce Canada - Île-du-Prince-Édouard ainsi que dans le cadre de l'Entente sur la promotion du commerce extérieur ont entraîné un certain nombre de belles réussites au cours de la dernière année.

Les efforts d'accroissement des exportations ont porté principalement sur l'Europe centrale et sur l'Europe de l'Est. Dans le secteur de la pomme de terre, les fournisseurs de technologie ont obtenu des commandes d'équipement d'entreposage et de manutention de pommes de terre en Pologne. On s'attend à ce que leurs ventes passent de 700 000 \$ cette année à 1,9 millions de dollars en 1997-1998. Le travail de prospection a déjà commencé en Slovaquie. L'Île-du-Prince-Édouard a également conclu une entente de partenariat avec NatureMark, une division de Monsanto, en vue de la commercialisation de pommes de terre de semence génétiquement modifiées en Ukraine, en Roumanie, en Hongrie et en Pologne.

Une entreprise d'électronique de l'Île a signé un contrat de partenariat avec un fabricant de Varsovie en vue de remplir une première commande d'une valeur de 300 000 \$US (qui devrait se traduire par une augmentation sensible des ventes) pour la livraison de panneaux de signalisation commandés par ordinateur qui serviront dans le cadre du projet de construction d'autoroute d'une valeur de 20 milliards de dollars en cours en Pologne.

Une entreprise de transformation des produits de la mer de l'Île qui a pris part à la mission d'Équipe Canada en Corée, en Thaïlande et aux Philippines en 1997 fait maintenant fructifier les relations d'affaires qu'elle a établies avec les acheteurs coréens de produits de la mer.

Le Collège vétérinaire de l'Atlantique, qui était également de la mission de 1997, explore la possibilité d'établir des partenariats du genre secteur public-privé.

### **3. *L'APECA et la « filière suédoise » de la Nouvelle-Écosse***

Le bureau de l'APECA en Nouvelle-Écosse travaille depuis déjà quelques années à faire fructifier les relations d'affaires établies avec la Suède et ses entreprises. Les activités menées portent principalement sur les exportations, les investissements et les transferts de technologie. La capacité d'action de l'Agence dans ces secteurs est accrue par sa connaissance détaillée des entreprises de la province, par les relations d'affaires qui existaient déjà entre le Canada et la Suède et par les nombreuses similarités entre les deux pays, notamment quant aux profils de leurs entreprises et à leurs milieux des affaires.

L'expansion du commerce extérieur au moyen de partenariats entre la Nouvelle-Écosse et la Suède pourrait permettre à la province d'avoir accès aux marchés très lucratifs de l'Union européenne. Les activités visant à promouvoir la région de l'Atlantique, à recueillir de l'information sur les marchés et à tirer profit des capacités de la Suède sont menées sur trois fronts. Premièrement, l'Agence fait valoir auprès de l'ambassade du Canada en Suède les possibilités de partenariats avec des entreprises de la région atlantique, ainsi que les avantages que la Nouvelle-Écosse offre comme « porte d'entrée sur l'Amérique du Nord ». Deuxièmement, par l'entremise de la Canadian Sweden Business Association, l'Agence facilite l'établissement de relations entre des entreprises de la Nouvelle-Écosse et des compagnies de la Suède en vue d'échanges de technologie, de partenariats et de commercialisation de produits. Enfin, l'Agence encourage les entreprises établies dans les parcs de technologie de la province à conclure des ententes d'entreprise commune avec les universités locales et à mettre à profit le savoir-faire ainsi constitué afin de travailler en synergie avec des entreprises et des universités suédoises qui bénéficient de l'infrastructure des parcs de technologie de la Suède appelée « Swedepark ».

Le travail effectué vise tout d'abord à favoriser l'établissement de partenariats entre les entreprises néo-écossaises et suédoises dans les secteurs de la technologie de l'information et des produits pharmaceutiques et médicaux. L'Agence poursuivra également ses activités touchant le secteur du transport et mettra l'accent sur les avantages de la Nouvelle-Écosse comme « porte d'entrée sur l'Amérique du Nord », en raison des liens étroits qui existent depuis longtemps entre les deux pays dans ce secteur. Grâce aux mécanismes mis en place, aux contacts établis et aux possibilités d'affaires précises cernées en 1996-1997, l'Agence prévoit l'établissement d'au moins six partenariats porteurs au cours de l'année qui vient.

#### **4. *Nautical Data International Inc., St. John's (Terre-Neuve)***

Nautical Data International Inc. (NDI) est une entreprise privée de Terre-Neuve spécialisée dans la mise au point de produits d'information pour la navigation maritime et d'autres secteurs. L'entreprise a été constituée en 1993 pour créer un partenariat public-privé avec le Service hydrographique du Canada (SHC), organisme fédéral chargé de produire et de distribuer les cartes et publications nautiques pour les eaux territoriales canadiennes. En octobre 1993, NDI a signé avec le SHC une entente sur plusieurs années visant la production, la commercialisation et la distribution de cartes électroniques et d'autres produits numériques de données pour la navigation dans les eaux canadiennes.

L'entreprise emploie maintenant plus de 50 personnes et elle a acquis le savoir-faire nécessaire pour répondre à la demande croissante de cartes électroniques et de services connexes dans le marché international. Au cours des quatre dernières années, les ventes de NDI ont augmenté régulièrement grâce aux commandes que l'entreprise a réussi à décrocher aux États-Unis, au Chili, en Corée du Sud et ailleurs.

L'APECA fournit une aide provenant du Programme de développement des entreprises à NDI pour lui permettre d'accroître ses activités de développement des marchés internationaux. Ces activités ont pour but d'obtenir des contrats de production de cartes, de transfert de technologie et de formation, de créer des projets régionaux de production de cartes électroniques en collaboration avec des institutions financières internationales et de créer des partenariats public-privé avec les services hydrographiques d'autres pays.

#### **L'Entente sur la promotion du commerce extérieur**

En mai 1997, 294 PME de la région de l'Atlantique, qui avaient participé à dix des projets menés dans le cadre de cette entente, ont été invitées à répondre à un sondage ayant pour but de mesurer approximativement les résultats obtenus jusque-là. Si l'on prend en considération le fait que la mise en place de capacités d'exportation et l'établissement des contacts nécessaires prennent du temps, les résultats initiaux constatés d'après les

236 réponses reçues sont très intéressants. Voici un résumé des résultats que les PME disent attribuables à leur participation aux projets :

- 42 % des PME qui vendaient déjà à l'étranger disent avoir vu leurs ventes à l'exportation augmenter;
- 20 % des entreprises prêtes à exporter ont commencé à exporter;
- 52 % des entreprises ont découvert de nouveaux marchés;
- 63 % ont établi de nouvelles relations d'affaires dans les marchés internationaux;
- 50 % ont investi davantage de temps et d'argent dans la recherche active de débouchés à l'exportation.

Le sondage a également révélé que les ventes à l'exportation ont été faites dans des marchés très divers. En plus d'exporter sur le marché habituel de la Nouvelle-Angleterre, les entreprises ont fait des ventes ailleurs aux États-Unis, de même qu'au Japon, au Royaume-Uni et dans l'Europe occidentale, au Mexique, en Amérique latine, dans les petites Antilles, en Amérique du Sud et au Moyen-Orient.

***Exemples de projets menés*** - Les activités liées à l'Entente sur la promotion du commerce extérieur consistent principalement à encourager l'établissement de réseaux ou de groupements d'entreprises panatlantiques dans des secteurs particuliers et à les aider à s'implanter sur le marché international. L'Agence mettra encore davantage l'accent sur cette stratégie au cours des trois prochaines années de l'Entente. Les projets décrits ci-après montrent les résultats initiaux de deux des modèles de pénétration de marché déjà mis à l'essai.

#### ✓ ***Le Centre de montre***

Le but de ce projet innovateur est d'aider les producteurs sérieux du secteur de l'artisanat et du cadeau à trouver des représentants commerciaux réguliers, en misant sur le marché de la Nouvelle-Angleterre comme point d'entrée dans le marché américain et en mettant à profit les relations commerciales déjà bien établies avec cette région. L'objectif initial était le placement de 12 entreprises au cours de la première année du projet. En réalité, 12 entreprises prêtes à exporter ont été placées dans les six premiers mois et d'autres entreprises ont été acceptées au Centre. Les commandes passées se chiffrent déjà à environ 100 000 \$ et l'on s'attend à ce que les ventes augmentent encore beaucoup pour les nouveaux exportateurs. Les relations d'affaires établies dans ce marché ainsi que l'information sur les marchés recueillie grâce à cette présence continue devraient engendrer des retombées très intéressantes pour le secteur de l'artisanat de la région de l'Atlantique.

### ✓ *Le Programme de Maisons du Canada atlantique - « Le marché du Japon »*

Un regroupement de 28 entreprises de la région de l'Atlantique du secteur des produits de construction, qui s'est constitué après qu'elles ont mis leurs produits en marché au Japon grâce au Programme de Maisons du Canada atlantique, a obtenu des commandes fermes de matériaux et de services de construction qui généreront des ventes de plus de dix millions de dollars au cours des deux prochaines années. En outre, des pourparlers ont déjà été entamés au sujet de trois nouveaux projets importants et l'on a cerné de réelles possibilités de commercialisation de produits connexes sur le marché japonais. Le regroupement d'entreprises explore également le marché de la Corée. Comme exemple précis de belle réussite, on pourrait mentionner les deux entreprises de l'Île-du-Prince-Édouard qui ont signé un contrat d'une valeur de deux millions de dollars en tout pour la production et le regroupement de matériaux de construction pour un projet d'habitation qui sera réalisé au Japon. En fait, presque toutes les entreprises membres du regroupement ont reçu des commandes de produits grâce au Programme.

Des 23 entreprises qui ont répondu au sondage de suivi, 20 ont dit que le programme leur a permis de cerner de nouveaux marchés d'exportation, cinq ont commencé à exporter en raison de leur participation au programme, et huit qui exportaient déjà ont accru leurs ventes à l'exportation en s'implantant sur ce nouveau marché.

### **Diversification des modes de prestation des services**

Depuis quelques années, le gouvernement fédéral se préoccupe beaucoup d'améliorer les services offerts à la population canadienne tout en trouvant des moyens plus efficaces de fournir à moindre coût des services qui sont faciles d'accès et qui sont adaptés aux besoins.

La création de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique et d'autres organismes de développement régional a en fait devancé la démarche de diversification des modes de prestation des services. Les activités de développement économique ont été décentralisées, ce qui a permis d'adapter les programmes et les services aux capacités et aux besoins particuliers de chaque région. À titre de mandataire du gouvernement fédéral pour le développement économique dans la région de l'Atlantique, l'APECA est chargée de coordonner les activités des gouvernements fédéral et provincial, des administrations municipales et du secteur privé pour veiller à ce que toutes les ressources disponibles soient mises à profit de la façon la plus efficace possible pour favoriser le développement. L'Agence a également encouragé l'adoption d'une approche panatlantique dans les secteurs où des activités économiques concertées pourraient être avantageuses pour les quatre provinces. L'Entente sur la promotion du commerce extérieur est un excellent exemple de cette démarche régionale concertée.

Grâce à sa présence dans tous les coins de la région atlantique et à sa connaissance de la conjoncture économique de la région, l'APECA est bien placée pour aider à améliorer l'efficacité des programmes fédéraux. Lors du dépôt du Budget fédéral de 1995, l'APECA a reçu le mandat de servir de guichet unique pour l'aide fédérale offerte aux PME de la région de l'Atlantique.

Les activités de développement économique donnent les meilleurs résultats lorsque les programmes et les services sont conçus et présentés en collaboration avec les intervenants qui sont les plus près de la clientèle. Pour cette raison, l'Agence mise à fond sur les partenariats avec les universités, les collectivités et le secteur privé comme moyen d'améliorer les services fournis aux habitants de la région Atlantique tout en évitant les structures parallèles et les recouvrements de programmes, qui sont toujours coûteux. Les exemples qui suivent montrent comment ces partenariats ont accru la collaboration entre les intervenants. Ils donnent aussi une idée de la structure mise en place et des résultats obtenus.

### ***1. L'APECA et l'Équipe Commerce Nouveau-Brunswick***

Le concept d'Équipe Commerce Nouveau-Brunswick (ECNB) a vu le jour au début de 1995. L'ECNB se compose de ministères fédéraux et provinciaux qui s'occupent de divers aspects de l'activité commerciale. Les participants sont les suivants : au niveau fédéral, Industrie Canada, Affaires étrangères et Commerce international Canada, l'APECA et Agriculture et Agroalimentaire Canada; au niveau provincial, Développement économique et Tourisme, Pêches et Aquaculture, et Agriculture et Aménagement rural. En 1995, les membres ont convenu d'examiner leurs stratégies commerciales respectives dans le but de les intégrer dans un plan commun. Au printemps 1997, il y avait trois ans que les sept partenaires concertaient leurs plans et leurs mesures en matière commerciale.

L'aspect primordial du concept de l'ECNB est la démarche concertée qui simplifie l'exécution des programmes et la prestation des services d'aide à l'exportation actuels, en plus de réduire le chevauchement et le double emploi. La clé de ce processus est le formulaire de demande général de l'ECNB, qui est utilisé par tous les partenaires pour financer les mesures du secteur privé. Les fonds peuvent provenir de n'importe quel programme des partenaires. Cela simplifie énormément la tâche aux clients du secteur privé.



Dans le contexte du plan de travail intégré de l'ECNB, l'APECA Nouveau-Brunswick tient les rênes en ce qui concerne la formation des entreprises qui ont un potentiel d'exportation mais qui n'ont pas encore fait leurs débuts dans ce domaine. Plus de 60 entreprises ont reçu une formation de base et on les suivra pour mesurer les résultats. Pour obtenir des conseils et de l'aide supplémentaires au sujet de l'exportation, les clients s'adressent aux agents de commerce des divers partenaires de l'ECNB.

## **2. *Le Centre Genesis - Terre-Neuve et Labrador***

L'APECA a participé, avec le gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador ainsi qu'avec la Memorial University of Newfoundland (MUN), à un partenariat établi en marge de l'Entente Canada - Terre-Neuve sur la relance économique afin de mettre en place un réseau d'aide à l'intention des entreprises fondées sur les connaissances. Le Centre Genesis permet aux entreprises de ce secteur d'avoir accès aux compétences spécialisées de mentors et de conseillers de classe internationale dans les domaines du marketing, des finances et de la gestion, et de profiter du savoir pluridisciplinaire existant à la MUN.

## **3. *Créer des entrepreneurs : les centres universitaires d'aide aux entreprises en Nouvelle-Écosse***

L'APECA soutient l'entrepreneuriat notamment en appuyant les quatre centres universitaires d'aide aux entreprises de la Nouvelle-Écosse : le Centre des femmes d'affaires de l'université Mount Saint Vincent; le Centre de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat de l'université Acadia; le Centre Jodrey de l'université Sainte-Anne; et le Centre d'aide aux entreprises de l'université Saint Mary's.

L'un des principaux objectifs de ces centres universitaires est de promouvoir l'entrepreneuriat auprès des étudiants en leur faisant rencontrer des clients ayant divers besoins commerciaux et, ce faisant, d'aider au démarrage ou à l'expansion d'entreprises. Une évaluation indépendante effectuée récemment a révélé que quelques 500 étudiants participent directement à des activités se rapportant à ces centres chaque année. Les évaluateurs ont également conclu que le travail accompli par les quatre centres universitaires d'aide aux entreprises a entraîné un accroissement important de l'activité économique, grâce aux entreprises qui ont été démarrées, modernisées ou agrandies, ainsi qu'aux nouveaux produits et services qui ont été créés avec leur aide. Ces centres constituent un moyen efficace d'initier les étudiants au monde des affaires et de procurer des services de consultation à moindre prix aux petites entreprises.

#### **4. *Bureau de développement commercial Canada - Île-du-Prince-Édouard***

Ce projet regroupe en un seul endroit toutes les compétences disponibles en matière de promotion du commerce et de développement offertes par les deux ordres de gouvernement. Cela comprend l'APECA, Industrie Canada et Entreprise Î.-P.-É., un organisme de développement de la province. Ce bureau central offre de l'information sur les affaires et sur les marchés, de la formation en vue de la préparation à l'exportation, il donne aux exportateurs des tuyaux sur les affaires et dirige des missions de développement commercial vers les marchés prometteurs.

#### **5. *Cap-Breton***

La Société d'expansion du Cap-Breton (SECB) fait partie du groupe consultatif du Fonds transitoire pour la création d'emplois de Développement des ressources humaines Canada. Le groupe consultatif recommande l'approbation de projets du Cap-Breton. Comme ce fonds peut aider des entreprises aux étapes du démarrage et de l'expansion - domaines moins connus de DRHC -, la SECB prend les devants dans l'analyse de la viabilité financière des requérants.

#### **6. *Développement économique des collectivités (DEC)***

L'APECA se propose de mettre en place une infrastructure de DEC solide et efficace dans la région de l'Atlantique afin que les collectivités puissent prendre en main leur développement. Pour ce faire, l'Agence aide les collectivités à cultiver leur capacité de planifier et d'exécuter des programmes à l'appui de la croissance économique et commerciale. Les gens des collectivités sont justement les mieux placés pour connaître et comprendre les besoins des entreprises de leurs collectivités respectives. L'APECA fait appel aux organisations communautaires qui font office d'agents de prestation des services gouvernementaux lorsque ce moyen s'avère le plus efficace.

Les exemples suivants illustrent certains des partenariats qu'a conclus l'APECA pour améliorer l'exécution des programmes de développement économique et la prestation de services.

##### *i) Corporations locales de développement économique (CLDE)*

Partenaires de l'APECA, les CLDE fournissent des prêts, donnent de l'information, des services de consultation et des conseils aux petites entreprises partout dans la région de l'Atlantique. Un sondage récent mené auprès d'un échantillon de clients des CLDE de la région de l'Atlantique qui ont reçu une aide technique mais non monétaire a révélé qu'environ 30 %

d'entre eux ont lancé ou agrandi leur entreprise par suite des services dont ils ont bénéficié. Certains clients ont dit que la CLDE les avait empêchés de prendre de mauvaises décisions d'investissement dans des cas où le projet envisagé n'aurait pas été viable. Le taux de satisfaction global à l'égard des services de la CLDE était de 77 %.

ii) *Île-du-Prince-Édouard*

En 1993, après des consultations auprès des organisations locales, les représentants de collectivités et les administrations municipales, l'APECA et la province de l'Île-du-Prince-Édouard ont restructuré les organisations de financement pour le développement économique des collectivités de l'Île-du-Prince-Édouard afin d'appuyer, avec la participation des gouvernements fédéral et provincial, le développement rural. Quatre nouvelles corporations ont ainsi remplacé dix anciennes organisations et elles sont devenues complètement fonctionnelles en 1996-1997. Au terme de consultations, ces corporations ont défini leurs priorités stratégiques, qu'elles partagent avec les groupes résidents et communautaires. Les corporations sont reconnues comme étant les organes officiels de développement dans leur région respective et les collectivités comptent sur elles pour les conseils relatifs aux priorités stratégiques.

Au nombre des avantages découlant de la restructuration, mentionnons : une diminution du nombre d'organisations qui font appel au gouvernement pour obtenir du financement; une réduction des fonds d'exploitation versés à de multiples organisations de développement; des capacités de planification stratégique mieux ciblées; une capacité accrue de coordination des activités dans les régions respectives; et une plus grande responsabilisation à l'égard des résultats.

iii) *Terre-Neuve et Labrador*

Dans le contexte de la nouvelle optique en matière de développement économique des collectivités à Terre-Neuve et au Labrador, plusieurs ateliers ont eu lieu sous les auspices de l'APECA et des Conseils de développement économique régional (CDER) de la province pour aider ces derniers à mettre au point leur capacité de planification.

*Ateliers de planification économique stratégique* - Le principal objectif des CDER est de dresser des plans économiques stratégiques fondés sur les forces et les possibilités présentes dans la région. L'engagement gouvernemental à l'égard de ce processus comportait des séances d'orientation conçues pour aider à structurer les conseils et la tenue d'ateliers où chaque CDER devait

participer à l'élaboration des plans stratégiques. Les conseils ont aussi reçu de l'aide pour se doter d'une vision. Ils ont défini les objectifs, ont fixé des dates cibles et ont mis au point une stratégie d'application des mesures économiques. On leur a aussi fourni les outils nécessaires pour préparer le profil démographique de la région, pour mettre sur papier des lignes de conduite pour l'embauche d'experts-conseils et de personnel, de même que pour comprendre l'intégration des stratégies locales de développement dans la région.

*Ateliers sur les liens relatifs à la formation et à l'éducation* - Un atelier sur les liens relatifs à la formation et à l'éducation a lieu dans chaque zone après la tenue des ateliers de planification économique stratégique. Les ateliers ont permis de rassembler les principaux intervenants qui peuvent faire converger le perfectionnement des ressources humaines et le développement économique régional. Il s'agit d'aider à établir des liens stratégiques entre les mesures d'éducation et de formation, d'une part, et, d'autre part, le travail de développement économique régional que planifiaient les CDER. Ces ateliers visent à ouvrir les voies de la communication et à créer des partenariats pour que les milieux de l'éducation et de la formation puissent travailler main dans la main avec les CDER pour soutenir le développement économique régional.

*iv) Nouveau-Brunswick*

L'APECA Nouveau-Brunswick a facilité la formation d'alliances stratégiques entre des partenaires locaux qui jouent un rôle important dans le développement économique local dans le dessein d'assurer une coordination de tous les efforts pour répondre efficacement aux besoins des entrepreneurs. Au départ, l'accent était mis sur les partenaires qui rendaient compte à l'APECA, notamment les commissions de développement économique régional (CDER) et les corporations locales de développement économique (CLDE).

L'établissement de cette infrastructure pour les petites entreprises donne à l'APECA de multiples occasions de bien répondre aux besoins des PME de manière rentable tout en leur donnant accès à des services à l'échelle locale. Dans l'éventail des services offerts localement aux PME, l'APECA met à la disposition de ses partenaires ses compétences et ses outils de développement dans les domaines du commerce, du capital de risque et des meilleures méthodes de gestion des affaires. En revanche, les CDER ont la responsabilité globale des services de consultation générale et de promotion de la région. Les CLDE, les prêteurs de la collectivité ont, pour leur part, un mandat de création d'emplois grâce aux prêts consentis. Ces partenaires de l'APECA oeuvrant dans la collectivité veillent actuellement à l'exécution de plusieurs programmes d'aide aux entreprises au nom des gouvernements fédéral et provincial.

v) *Nouvelle-Écosse*

En 1994, la province de la Nouvelle-Écosse, avec l'aide et l'encouragement de l'APECA, a commencé un processus en vue de restructurer et de regrouper les nombreuses agences locales qui travaillaient au développement économique. Le processus visait à créer une infrastructure de développement économique locale plus efficace et efficiente et il mettait fortement l'accent sur la création d'un nouveau partenariat entre le gouvernement, les collectivités et les entreprises locales. Grâce à la collaboration entre les administrations fédérale, provinciale et municipales, les 87 agences locales de développement économique financées par les gouvernements fédéral et provincial ont été ramenées à 27.

Depuis lors, les gouvernements fédéral et provincial, avec la participation des administrations municipales, ont mis sur pied en vertu de l'Entente Canada - Nouvelle-Écosse sur la diversification économique quatorze sociétés de développement régional (SDR) qui ont pour mandat d'appuyer les activités de développement économique des collectivités et des entreprises dans toute la province. Ces sociétés ont obtenu la participation de partenaires locaux dans des processus de planification stratégique qui ont eu pour effet de créer une convergence des idées pour ce qui est des possibilités et des priorités en matière de développement économique local. Avec leurs partenaires locaux, les SDR s'affairent maintenant à mettre en oeuvre des projets et des stratégies qui misent sur les possibilités locales de croissance des entreprises et de création d'emplois.

Les SDR sont en train d'élaborer toute une gamme de projets novateurs, de stratégies et de partenariats visant à renouveler et à relancer les économies locales. D'un programme de recrutement des retraités mis sur pied dans la région de Sydney à une restructuration du service de traversiers dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, les SDR jouent un rôle primordial pour mobiliser les économies des milieux ruraux et des petites villes.

## C. Principaux examens

Évaluations de programmes
<b>Sondage auprès des clients commerciaux :</b> Sondage mené par Statistique Canada visant à évaluer les résultats et l'incidence des programmes d'appui aux entreprises.
<b>Développement de l'entrepreneuriat panatlantique :</b> Évaluation des résultats du programme et de son incidence probable à long terme sur le développement de l'entrepreneuriat dans les provinces de l'Atlantique. Les résultats indiquent que le programme a beaucoup contribué au développement d'une infrastructure entrepreneuriale dans la région ainsi qu'à la promotion de l'entrepreneuriat comme option de carrière.
<b>Évaluation à mi-mandat des Centres de services aux entreprises de la région de l'Atlantique - CSEC :</b> Évaluation à mi-mandat pour mesurer l'efficacité des quatre CSEC de la région de l'Atlantique, pour répondre aux questions soulevées au sujet des centres, de la prestation des services et des résultats et pour déterminer les améliorations possibles.
<b>Incidence des programmes de l'APECA sur la création d'emplois :</b> Étude indépendante ayant pour objet de vérifier les estimations de l'APECA au chapitre de l'emploi et d'évaluer l'incidence des activités non commerciales sur l'emploi. On a conclu que les techniques et les hypothèses utilisées par l'APECA étaient pertinentes et que les estimations concernant l'incidence sur l'emploi étaient modérées.
<b>Évaluation finale de l'Entente de COOPÉRATION Canada - Nouvelle-Écosse visant à promouvoir la participation du secteur à l'infrastructure municipale :</b> Le rapport indiquera dans quelle mesure les partenariats entre les secteurs public et privé ont contribué au développement économique en Nouvelle-Écosse et fera état des occasions qui restent à mettre en valeur dans ce domaine. Les constatations serviront à orienter les activités futures aux termes de l'Entente Canada - Nouvelle-Écosse sur la diversification économique.
<b>Évaluation des ententes de COOPÉRATION Canada - Nouveau-Brunswick :</b> Évaluation exhaustive des cinq ententes de COOPÉRATION qui ont été consolidées en une seule entente de développement régional. Il s'agit des ententes sur la diversification économique, le développement économique, le développement urbain, le développement de l'entrepreneuriat et le perfectionnement des ressources humaines, et la planification.
<b>Évaluation des ententes de COOPÉRATION Canada - Nouvelle-Écosse :</b> Évaluation finale de cinq ententes de COOPÉRATION : développement de l'agglomération Halifax-Dartmouth, possibilités de développement économique, tourisme, développement culturel et développement économique durable. Les conclusions de ces évaluations ont servi dans l'élaboration de l'entente multisectorielle sur la diversification économique.
<b>Évaluation de l'Entente Canada - Terre-Neuve et Labrador sur la planification du développement :</b> Les conclusions tirées de cette évaluation ont été utilisées dans l'élaboration de la composante Recherche et planification de l'Entente sur la relance économique.

<b>Vérification interne</b>
<b>Vérification après les paiements</b> : Un système d'échantillonnage statistique a été mis en place pour vérifier que les clients respectent les modalités de paiement. Ce système comprend des vérifications, après que les paiements ont été faits, pour veiller à ce que les clients aient suffisamment de pièces documentaires pour appuyer leurs demandes de remboursement. Cette méthode permet une utilisation efficace des ressources tout en présentant des facteurs incitatifs et dissuasifs.
<b>Autres examens importants</b>
<b>Contrôle des retombées des projets</b> : L'APECA mettra en oeuvre une approche globale qu'elle a élaborée pour le contrôle des retombées attendues des projets individuels. L'échantillonnage statistique permettra d'assurer l'utilisation efficace des ressources et d'obtenir suffisamment d'information pour tirer des conclusions pour l'ensemble des projets appuyés par l'APECA.
<b>Vérificateur général du Canada - suivi de la vérification exhaustive de l'APECA présentée dans le Rapport annuel du BVG, publié en novembre 1995</b> : L'APECA étant incluse dans une vérification exhaustive présentée au Parlement en novembre 1995, le Bureau du vérificateur général (BVG) entreprendra la vérification de suivi à l'automne de 1997 et présentera ses conclusions dans son rapport annuel au Parlement en novembre 1997. La vérification de suivi permettra d'établir dans quelle mesure l'APECA a donné suite aux recommandations du BVG et d'évaluer les mesures qui auront été prises.

## **Partie IV : Renseignements supplémentaires**

### **A. Personnes-ressources**

#### **Communications et Finances et Affaires corporatives :**

Paul J. LeBlanc, vice-président

Finances et Affaires corporatives

C.P. 6051, 644, rue Main, 3<sup>e</sup> étage, Moncton (N.-B.) E1C 9J8

Téléphones : (506) 851-6438

Télécopieur : (506) 851-7403

#### **Secteurs d'activité :**

Peter Estey, vice-président

Programmes et développement

C.P. 6051, 644, rue Main, 3<sup>e</sup> étage, Moncton (N.-B.) E1C 9J8

Téléphone : (506) 851-3550

Télécopieur : (506) 851-7403

#### **Rapport sur le rendement :**

Terry Thomas, directeur

Évaluation et économétrie

C.P. 6051, 644, rue Main, 3<sup>e</sup> étage, Moncton (N.-B.) E1C 9J8

Téléphone : (506) 851-2956

Télécopieur : (506) 851-7403

#### **Internet :**

[www.acoa.ca](http://www.acoa.ca)



## B. Tableaux de données financières sommaires

**Tableau 11: Sommaire des crédits votés**

### Autorisations pour 1996-1997 - Partie II du Budget des dépenses

#### Besoins financiers par autorisation

Crédit (millions de dollars)		1996-1997 Budget des dépenses principal	1996-1997 Réel
<b>Agence de promotion économique du Canada atlantique</b>			
25	Dépenses de fonctionnement	40,0	41,4
26	Radiation des comptes du Canada de certaines dettes et obligations envers Sa Majesté du chef du Canada s'élevant à 3 730 042 \$, soit le solde du principal de 35 prêts directs consentis entre 1973 et 1984	-	3,7
30	Subventions et contributions	297,2	254,6
(L)	Obligations contractées dans la région de l'Atlantique en vertu de la <i>Loi sur les prêts aux petites entreprises</i>	5,0	6,1
(L)	Obligations contractées pour l'assurance-prêt ou crédit, conformément à la <i>Loi organique de 1987 sur le Canada atlantique</i>	10,0	3,0
(L)	Contributions aux régimes d'avantages sociaux des employés	2,8	3,0
(L)	Dépense du produit de l'écoulement des excédents de la Couronne	-	-
(L)	Remboursement des montants inscrits aux recettes les années précédentes	-	-
<b>Total pour le ministère</b>		<b>355,0</b>	<b>311,8</b>

**Tableau 12 : Recettes versées au Trésor par secteur d'activité (en millions de dollars)**

Secteur d'activité	Réel 1993-1994	Réel 1994-1995	Réel 1995-1996	Total prévu 1996-1997	Réel 1996-1997
<b>Développement</b>					
- Intérêt sur les prêts	5,9	5,1	4,1	3,1	3,1
- Remboursement des dépenses d'années antérieures	6,3	6,6	10,0	8,5	14,8
- Coûts assurances-prêts	4,5	6,5	4,5	6,0	2,9
- Autres recettes	0,4	0,3	0,8	0,5	1,3
<b>Total des recettes versées au Trésor</b>	<b>17,1</b>	<b>18,5</b>	<b>19,4</b>	<b>18,1</b>	<b>22,1</b>

**Tableau 13 : Paiements de transfert par secteur d'activité (en millions de dollars)**

Secteurs d'activité	Réel 1993-1994	Réel 1994-1995	Réel 1995-1996	Total prévu 1996-1997	Réel 1996-1997
<b>SUBVENTIONS</b>					
Développement	5,3	4,9	5,4	2,0	0,4
<b>Total des subventions</b>	<b>5,3</b>	<b>4,9</b>	<b>5,4</b>	<b>2,0</b>	<b>0,4</b>
<b>CONTRIBUTIONS</b>					
Développement	209,4	291,8	296,7	295,1	254,2
<b>Total des contributions</b>	<b>209,4</b>	<b>291,8</b>	<b>296,7</b>	<b>295,1</b>	<b>254,2</b>
<b>Total des paiements de transfert</b>	<b>214,7</b>	<b>296,7</b>	<b>302,1</b>	<b>297,1</b>	<b>254,6</b>

**Tableau 14: Paiements législatifs par secteur d'activité  
(en millions de dollars)**

Secteurs d'activité	Réel 1993-1994	Réel 1994-1995	Réel 1995-1996	Budget 1996-1997	Réel 1996-1997
Développement	16,4	3,2	21,7	15,0	9,1
<b>Total des paiements législatifs</b>	<b>16,4</b>	<b>3,2</b>	<b>21,7</b>	<b>15,0</b>	<b>9,1</b>

## **Passif éventuel à la fin de l'exercice 1996-1997**

**Au 31 mars 1997, le passif éventuel de l'APECA était évalué à 29,2 millions de dollars.**

### **Lois administrées par l'APECA**

**Le ministre de l'APECA est le seul responsable des lois suivantes devant le Parlement :**

*Loi organique de 1987 sur le Canada atlantique* (L.R.C. 1985, ch.-G-5.7) et ses modifications

**Le ministre de l'APECA est conjointement responsable des lois suivantes devant le Parlement :**

*Loi sur les prêts aux petites entreprises* (L.R.C., 1985, ch.-S-11) et ses modifications

*Loi sur les zones spéciales* (L.R.C., 1985, ch. S-14)

## Références

### a. Agence de promotion économique du Canada atlantique

#### Siège social de l'APECA

C.P. 6051

644, rue Main

Moncton (Nouveau-Brunswick)

E1C 9J8

(506) 851-2271 (téléphone)

(506) 851-7403 (télécopieur)

#### APECA Nouveau-Brunswick

C.P. 578

570, rue Queen, 3<sup>e</sup> étage

Fredericton (Nouveau-Brunswick)

E3B 5A6

(506) 452-3184 (téléphone)

(506) 452-3285 (télécopieur)

#### APECA Terre-Neuve

C.P. 1060, succursale C

10 Barter's Hill

11<sup>e</sup> étage Cabot Place, 2<sup>e</sup> phase

St. John's (Terre-Neuve)

A1C 5M5

(709) 772-2751 (téléphone)

(709) 772-2712 (télécopieur)

#### APECA Nouvelle-Écosse

Pièce 600

1801, rue Hollis

C.P. 2284, succursale M

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 3C8

(902) 426-6743 (téléphone)

(902) 426-2054 (télécopieur)

#### APECA Île-du-Prince-Édouard

C.P. 40

100, rue Sydney

Pièce 325, 3<sup>e</sup> étage

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

C1A 7K2

(902) 566-7492 (téléphone)

(902) 566-7098 (télécopieur)

**APECA Ottawa  
C.P. 1667, succursale B  
60, rue Queen , 4<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5R5**

**(613) 954-2422 (téléphone)  
(613) 954-0429 (télécopieur)**

**b. Société d'expansion du Cap-Breton**

**Société d'expansion du Cap-Breton  
C.P. 1750  
4<sup>e</sup> étage, Tour Commerce  
15, rue Dorchester  
Sydney (Nouvelle-Écosse)  
B1P 6T7**

**(902) 564-3600 (téléphone)  
(902) 564-3825 (télécopieur)**