

Table des matières

Introduction.....	7
1. Description du mandat.....	8
1.1 Mandat.....	8
1.2 Objectifs du mandat.....	8
1.3 Biens livrables.....	8
2. Présentation de la Division internationale.....	9
2.1 Fonctionnement.....	9
2.2 Mission.....	12
2.3 Vision.....	12
3. Stratégie de pénétration des marchés.....	12
3.1 Marchés recommandés.....	13
3.2 Justification de la priorité de ces marchés.....	17
3.3 Risques liés à ces marchés.....	24
3.4 Résultats.....	25
3.5 Indicateurs de rendement.....	26
4. Recension des écrits.....	27
4.1 Les arguments en faveur du libre-échange.....	28
4.2 Les arguments en faveur du protectionnisme.....	29
4.3 Apport des gouvernements au développement des exportations.....	30
4.4 Promotion du commerce.....	31
4.5 Politiques commerciales.....	33
5. Méthodologie.....	38

5.1 Recherche documentaire.....	38
5.2 Entrevue.....	38
6. Activités réalisées et les apports du stage.....	39
6.1 Activités réalisées.....	39
6.2 Les apports du stage.....	42
6.3 Compétences acquises et difficultés rencontrées.....	42
7. Les recommandations.....	43
Conclusion.....	45
Références bibliographiques.....	46

Tables des sigles

ACDI : Agence canadienne de développement international

BAfD : Banque africaine de développement

BERD : Banque européenne pour la reconstruction et le développement

BMD : Banques multilatérales de développement

BM : Banque mondiale

DI : Division internationale

GEONAT : Programme nationale de géomatisation

IFI : Institutions financières internationales

RNCan : Ressources naturelles Canada

OMC : Organisation mondiale du commerce

PROASNE : Projet sur les eaux souterraines du Nord-est de Brésil

SOI : Service des opportunités internationales

SST : Secteur des sciences de la Terre

Listes des tableaux

Tableau 1 : Présentation et analyse des projets internationaux

Tableau 2 : Avantages et inconvénients de libre-échange et le protectionnisme

Tableau 3 : Description des activités réalisées au cours du stage

Listes des annexes

Annexe 1 : Organigramme du Secteur des sciences de la Terre

Annexe 2 : Note de synthèse portant sur le contenu du site Internet de la Division internationale, livrée à la Division internationale du Secteur des sciences de la Terre à caractère confidentiel (auteur Aboubacar Fofana)

Annexe 3 : Note de synthèse portant sur les Banques multilatérales de développement, livrée à la Division internationale du SST à caractère confidentiel (auteur Aboubacar Fofana)

Annexe 4 : Note de synthèse portant sur les activités de la Division dans les marchés internationaux ciblés, livrée à la Division internationale du SST à caractère confidentiel (auteur Aboubacar Fofana)

Introduction

J'ai effectué mon stage de fin d'études au sein de la Division internationale du Secteur des sciences de la Terre à Ottawa. Ce stage a couvert la période allant du 07 janvier au 30 mai 2008. Au cours de ce stage, j'ai été initié au métier d'analyste des politiques. Mon maître de stage étant un conseiller principal en politiques, j'ai pu apprendre dans des bonnes conditions les différentes composantes du métier et les perspectives d'insertion professionnelle y afférentes.

Réalisé dans le cadre du programme Coop, ce stage a été pour moi une occasion de me familiariser avec les rouages de l'administration publique fédérale, d'approfondir mes connaissances dans mon domaine de spécialisation, mais aussi de mettre en pratique mes capacités professionnelles.

Le présent rapport démontrera comment j'ai su apporter ma contribution aux différentes activités de la Division internationale, mais aussi comment cette expérience m'a permis de me distancier de la théorie pour me plonger dans l'univers de la pratique.

Dans ce rapport je brosserai un portrait détaillé des activités de la Division internationale et le rôle que j'ai joué dans la mise en œuvre des tâches auxquelles j'étais associé. Je présenterai également l'organisme hôte et ses composantes ainsi que sa stratégie de pénétration des marchés. J'expliquerai brièvement la démarche méthodologique choisie, les compétences acquises et les difficultés rencontrées.

Finalement, je conclurai ce rapport par les bénéfices que j'ai tirés de cette expérience professionnelle et par la formulation des recommandations. La dernière partie du rapport permettra de vérifier si les objectifs fixés par le mandat ont été atteints.

1. Description du mandat

Le mandat vise à apporter un appui aux activités de la Division internationale de manière à améliorer la qualité de ses services sur le plan international, mais aussi de développer des outils et de concevoir des stratégies pour conquérir les marchés et optimiser les débouchés.

1.1 Le mandat

Le mandat consistait essentiellement à :

- L'élaboration et à la mise en œuvre des documents stratégiques
- La révision et à la préparation des pages web pour la Division internationale à travers les portails Internet et Intranet.
- La synthèse des notes d'information et d'exposés pour les cadres supérieurs,
- La collecte, l'analyse et la synthèse d'information portant sur les Banques multilatérales de développement (BMD) et les pays partenaires.

1.2 Objectifs du mandat

L'objectif principal du mandat consistait d'une part à renforcer l'efficacité de la Division internationale en ce qui a trait au commerce et aux investissements, mais aussi de promouvoir les produits et services offerts par la communauté des sciences de la Terre. D'autre part, de mettre en œuvre des connaissances acquises au cours de ma formation, et appliquer des outils et des méthodes d'analyse utilisés dans mon domaine de spécialisation, mais également acquérir une expérience d'analyste de politiques.

1.3 Biens livrables

Le livrable consistera en un document de synthèse dont le contenu intégrera les résultats des activités décrites au mandat. Il s'agit d'un ensemble d'activités à accomplir dans le but de réunir et de diffuser des informations pertinentes sur les marchés internationaux

ciblés en vue d'une meilleure planification et organisation des missions commerciales et autres activités de soutien aux entreprises canadiennes partenaires.

2. Présentation de la Division internationale

La Division internationale est une entité publique ayant pour rôle de coordonner les activités internationales du Secteur des sciences de la Terre. La Division offre une gamme complète de produits et services destinés tant au secteur privé qu'au secteur public et parapublic. À partir de son siège à Ottawa, la Division gère plusieurs projets au Canada et dans le monde.

2.1 Fonctionnement

La Division internationale est une composante de la Direction des politiques et de la coordination du Secteur des sciences de la Terre. La Direction des politiques et de la coordination¹ a pour fonction d'appuyer le sous-ministre, et fournit des conseils sur les politiques et les stratégies de gestion. Elle guide l'élaboration des politiques et la planification des activités du Secteur des sciences de la Terre.

Le Secteur des sciences de la Terre est l'un des cinq secteurs de Ressources naturelles Canada. « Principal organisme géoscientifique du gouvernement du Canada, il produit et met à la disposition des Canadiens des connaissances fiables dans les domaines de la géomatiques et des sciences de la Terre.»²

La structure organisationnelle de la Division internationale compte trois principales unités fonctionnelles : les affaires internationales, la gestion des affaires et le Service des opportunités internationales (SOI). Ces unités ou pôles d'expertise appuient la Division

¹ Ressources naturelles Canada, Secteur des sciences de la Terre, (Page consultée le 1^{er} /09/2008), Site du Secteur des sciences de la Terre, [en ligne]

<http://www2.nrcan.gc.ca/dpspub/index.cfm?fuseaction=orgchart.vieworg&userlang=f&orgid=8851>

² Ressources naturelles Canada, Secteur sciences de la Terre (Page consultée le 17/08/2008). Site du Secteur des sciences de la Terre, [en ligne], http://www.sst.nrcan.gc.ca/ara/03_fphp

dans la réalisation de sa mission, surtout en ce qui a trait au commerce et aux investissements et le renforcement des capacités à l'échelle nationale et internationale.

Au sein de la Division internationale, il est donc aisé de comprendre l'interaction constante entre les différentes unités. Sa structure de gouvernance est placée sous l'autorité d'un Directeur, assisté de deux directeurs adjoints et des conseillers. Le mode d'organisation entre les différentes unités est conçu de manière à rendre l'organisation du travail optimale.

La dynamique de l'équipe est basée sur le rôle et les responsabilités de chaque unité, sur l'échange d'information, sur la mise en commun des ressources, des énergies et des compétences. L'analyse de la structure organisationnelle de la Division internationale démontre donc que toutes ces unités interviennent à un moment ou à un autre dans la prise de décision.

Unité des affaires internationales

L'unité des affaires internationales a pour rôle de faire valoir sur la scène internationale les objectifs stratégiques de la Division dans le domaine des sciences de la Terre, à ce titre :

- Elle coordonne et assure le suivi des activités internationales du Secteur et gère les projets internationaux
- Prodigue des conseils stratégiques sur les relations internationales
- Contribue à l'élaboration du cadre stratégique pour la gestion des activités internationales du Secteur
- Fait la promotion de l'expertise canadienne en sciences de la Terre et contribue au développement de marchés d'exportation en collaboration avec le secteur privé
- Identifie les besoins possibles des institutions financières internationales (IFI) en termes de géomatique et des géosciences.

Unité de gestion des affaires

L'unité de gestion des affaires offre des services communs à toutes les composantes du Secteur des sciences de la Terre. Ces services sont généralement liés à l'administration des protocoles d'ententes, à la gestion de la propriété intellectuelle et du processus d'approbation des voyages internationaux, à ce titre :

- Elle s'occupe de la définition et la mise en œuvre des protocoles d'ententes conclus entre le SST et ses partenaires étrangers
- Tient à jour une base de données sur tous les protocoles d'ententes émanant du SST
- Assure la gestion, l'exploitation, la protection et la divulgation des droits liés à la propriété intellectuelle
- Surveille les frais d'utilisation et les activités de recouvrement des coûts
- Dresse le plan de voyages internationaux et s'occupe de toutes les questions relatives à la rédaction des rapports de voyages, aux instructions et aux processus d'approbation³.

Service des opportunités internationales

Le Service des opportunités internationales a pour but de fournir un soutien financier à des projets pilotes visant à mettre en valeur sur certains marchés clés l'expertise canadienne en sciences de la Terre. À ce titre, le Service :

- Fournit aux entreprises canadiennes des incitatifs réels pour qu'elles améliorent leurs façons de faire affaires
- Fait la promotion de nouvelles technologies développées par la communauté canadienne des sciences de la Terre
- Favorise le renforcement des capacités dans les pays en développement
- Offre des débouchés aux entreprises canadiennes des sciences de la Terre.

³ Secteur des sciences de la Terre, Division internationale, (Page consultée le 1^{er}/09/2008), [en ligne], http://sst.mcan.gc.ca/intl/intl_activities/about_f.php

2.2 Mission de la Division internationale

La Division internationale du Secteur des sciences de la Terre a pour mission de :

Promouvoir le développement durable au Canada et à l'étranger en facilitant la collaboration scientifique, le commerce, les investissements et la coopération pour le développement entre le Secteur canadien des sciences de la Terre et les partenaires étrangers, d'une part, en repoussant les limites de l'excellence canadienne dans les domaines de la géomatique et des géosciences d'autre part.

Pour atteindre sa mission, la Division élabore un cadre stratégique international. L'objectif du cadre stratégique est « d'aider à maximiser l'efficacité du travail du Secteur sur le plan international et à renforcer le savoir, la technologie, le leadership et l'influence du Canada dans le domaine des sciences de la Terre. »⁴

2.3 La vision de la Division internationale

En tant que principale promotrice à l'étranger de l'expertise canadienne en sciences de la Terre, la vision d'avenir de la Division internationale consiste à demeurer chef de file dans le domaine du commerce et des investissements.

3. Stratégie de pénétration des marchés

La Division internationale du Secteur des sciences de la Terre travaille en collaboration avec de nombreux partenaires canadiens et étrangers, notamment les gouvernements, les entreprises canadiennes, le milieu universitaire et les institutions financières internationales. Les relations qu'elle entretient avec ces partenaires sont essentiellement basées sur « la coopération scientifique et technique, le commerce et l'investissement et le renforcement des capacités à l'échelle nationale et internationale. »⁵

⁴ Secteur sciences de la Terre, (Page consultée le 18/08/2008). Site du secteur des sciences de la terre, [en ligne], http://www.sst.rncan.gc.ca/intl/intl_activities/about_f.php

3.1 Les marchés recommandés

La Division internationale appuie le Secteur en matière de pratique commerciale et concentre de plus en plus ses activités à un groupe de pays clés qui répondent aux «objectifs de la politique internationale du Canada et de sa politique de développement pour l’Afrique, l’Amérique latine et l’Asie.»⁶

La Division tient compte également d’autres facteurs tels que : la nature des relations bilatérales avec le pays partenaire, l’évaluation des risques sociopolitiques et économiques, la qualité des relations entre le pays et les institutions financières internationales, le niveau du succès obtenu par les entreprises canadiennes ayant travaillé directement dans le pays ou dans la région, les recommandations issues des missions commerciales canadiennes et de l’importance qu’accorde le pays d’accueil quant à l’application des connaissances géoscientifiques pour son développement.

À la lumière de ces considérations ci-dessus citées, la Division concentre son appui aux entreprises canadiennes dans les pays suivants : le Brésil, la Chine, le Chili, l’Inde, le Pérou, le Sénégal et la Tunisie. Toutefois, la Division reste ouverte avec une collaboration avec d’autres pays.

La Division internationale s’acquitte de son mandat par le biais des programmes et projets internationaux. La mise en œuvre de ces projets offre des opportunités d’affaires aux entreprises canadiennes et contribue au renforcement des capacités dans les pays en développement.

Tableau 1 portant sur les principaux projets internationaux

⁵ Ressources naturelles Canada, Secteur des sciences de la Terre, « Plan d’affaires 2006-2009 »

⁶ Secteur sciences de la Terre, (Page consultée le 19/08/2008, « Programme d’initiative internationale », site du Secteur des sciences de la Terre, [en ligne], http://www.sst.rncan.gc.ca/2002_2006/gop/index_f.php

Pays	Projets	But
➤ Le Brésil	Exploration et gestion des eaux souterraines dans le Nord-est du Brésil (PROASNE)	Ce projet a pour but d'aider le Brésil à développer les ressources d'eaux souterraines afin d'accroître l'approvisionnement en eau potable pour les communautés rurales touchées par la sécheresse.
➤ Le Chili	Infrastructure de données géospatiales (IDG)	Le Canada et le Chili coopèrent pour la mise en place d'une infrastructure de données géospatiales dans le but de renforcer la capacité du gouvernement chilien et contribuer au développement durable du Chili
➤ La Chine	Gestion des risques liés aux catastrophes naturelles	Ce projet de renforcement des capacités a pour but de contribuer à l'atténuation des risques liés aux catastrophes naturelles y compris les glissements de terrain

Pays	Projets	Buts
➤ L'Inde	Atténuation de la toxicité de l'arsenic au Bengale occidental	Le projet a pour but d'élaborer une stratégie de gestion des risques permettant d'atténuer les effets néfastes de l'arsenic sur la santé de la population indienne en général et celle du Bengale occidental en particulier
➤ Le Pérou	Plan national de géomatique : administration du territoire	Ce projet de transfert de technologie et de renforcement des capacités a pour but de mettre sur pied une politique de gestion cadastrale en vue de contribuer au développement durable du Pérou

<p>➤ Le Sénégal</p>	<p>Plan national de géomatique : gestion du territoire</p>	<p>Ce projet a pour but de doter le gouvernement sénégalais d'outils de gestion efficace pour une meilleure connaissance du pays, ses ressources naturelles et une amélioration de son système cadastral.</p>
<p>➤ La Tunisie</p>	<p>Programme national de géomatisation (Geonat)</p>	<p>Ce projet a pour but d'aider la Tunisie à se doter des données géographiques numériques, et contribue à la connaissance de l'espace territorial tunisien</p>

3.2 La justification de la priorité de ces marchés

La Division internationale accorde la priorité de ses interventions aux pays ci-dessous cités. En le faisant, elle compte sur le rôle et l'influence que chacun de ces pays exerce dans leur région respective.

Le Brésil

Le Canada et le Brésil entretiennent des relations bilatérales basées sur des liens historiques. Ses relations se sont considérablement développées et diversifiées au cours des dernières années. Le Canada et le Brésil collaborent dans la mise en œuvre de plusieurs projets d'importance politique et commerciale et dans divers domaines notamment la diversité culturelle, la protection de l'environnement et le fédéralisme.

Le Brésil est un joueur important dans la région de l'Amérique du Sud et dans le monde, un marché émergent qui offre d'importants débouchés aux investisseurs. « Le Brésil, 12^{ème} économie au monde et principal moteur économique de Mercosur, a traditionnellement été le partenaire commercial le plus important du Canada en Amérique du Sud et le 3^{ème} plus important marché d'exportation dans les Amériques et le 17^{ème} à l'échelle mondiale.»⁷

Le gouvernement du Canada reconnaît l'influence qu'exerce le Brésil dans la région et au sein de plusieurs organisations internationales, et de ce fait accorde une attention prioritaire aux relations entre les deux pays. Grâce à la libéralisation de son économie et de sa stabilité politique, le Brésil est un pays ouvert sur le monde, un endroit idéal pour le commerce et l'investissement. Une opportunité que les entreprises canadiennes des sciences de la Terre devraient saisir pour se positionner dans la région.

Le Chili

Le Canada et le Chili entretiennent des relations bilatérales et coopèrent dans plusieurs domaines notamment le commerce et l'investissement, le transfert des technologies et le renforcement des capacités, la gestion des risques associés aux catastrophes naturelles et l'aménagement d'infrastructures modernes.

Depuis les années 1990, date de l'avènement de la démocratie au Chili, les liens politiques, économiques qui unissent le Canada et le Chili se sont renforcés et ont impulsé un souffle nouveau dans leurs relations. « Les relations entre le Canada et le Chili ont franchi une étape importante en 1997, date de la signature de l'Accord de libre-échange entre les deux pays. Cet accord favorisera le développement des relations et créera un climat de confiance et de certitude dans l'expansion des liens commerciaux. Depuis l'entrée en vigueur de cet accord, les échanges bilatéraux se sont multipliés.»⁸

Le Chili est un acteur majeur dans la région de l'Amérique du Sud et l'un des plus importants partenaires commerciaux du Canada. Il constitue également le pays qui bénéficie des retombées de la nouvelle stratégie canadienne dans les Amériques, laquelle vise à redynamiser les relations bilatérales et commerciales avec les pays andins.

L'économie chilienne connaît une forte croissance économique grâce à une série de réformes politiques et économiques adoptées par le gouvernement. Les accords de libre-échange qui lient les deux pays contribuent grandement à rendre le marché chilien plus accessible aux entreprises canadiennes. Le Chili est un endroit propice aux affaires, d'ailleurs le marché chilien offre de nombreuses possibilités commerciales aux entreprises canadiennes spécialisées en sciences de la Terre.

⁷ Affaires étrangère et commerce international Canada, (Page consultée le 20/08/2008), « Relations entre le Canada et le Brésil », [en ligne], <http://www.geo.international.gc.ca/cip-pic/geo/brazil-bb-fr.aspx>

⁸ Affaires étrangères et commerce international Canada, (Page consultée le 27/09/2008), « Relations entre le Canada et le Chili », [en ligne], <http://www.geo.international.gc.ca/cip-pic/geo/chile-bb-fr.aspx>

La Chine

Le Canada et la Chine entretiennent des relations bilatérales et collaborent dans de nombreux domaines notamment le commerce et l'investissement, la protection de l'environnement et la gestion des risques liés aux catastrophes naturelles. Les relations entre les deux pays se sont élargies au cours des dernières années.

La Chine est un acteur majeur dans la région et dans le monde. L'économie chinoise connaît une accélération accrue grâce à la politique de libéralisation adoptée par les autorités et de son ouverture sur le monde. « Principal partenaire commercial du Canada dans la région, la Chine est la quatrième puissance commerciale du monde, troisième exportateur mondial, et la deuxième destination de l'investissement direct étranger.»⁹

L'adhésion de la Chine à l'OMC a d'ailleurs été la confirmation de sa place au sein de l'économie mondiale. Comparée à d'autres pays de la région, la Chine présente des caractéristiques attrayantes en ce qui a trait au commerce et aux investissements.

Deux raisons principales justifient la priorité de ce marché. D'abord, malgré les risques et le contexte international incertain marqué par une forte concurrence, la croissance accélérée que connaît la Chine offre d'énormes possibilités commerciales aux entreprises canadiennes des sciences de la Terre. Ensuite, comme la Chine est un pays exposé aux catastrophes naturelles, elle exprime un immense besoin dans la gestion et l'atténuation des risques associés aux catastrophes. Ces défis offrent des occasions d'affaires à la communauté canadienne des sciences de la Terre.

⁹ Gouvernement du Canada. « Énoncé de politique internationale du Canada »: Fierté et influence, notre rôle dans le monde - Commerce

L'Inde

Le Canada et l'Inde entretiennent des liens bilatéraux basés sur des valeurs communes telles que l'appartenance au Commonwealth et à la démocratie parlementaire. Ces deux pays ont fourni d'énormes efforts au cours des dernières années afin de raffermir les relations et accroître les échanges commerciaux.

Après plusieurs années d'isolement, l'Inde est aujourd'hui un pays ouvert sur le monde. L'économie indienne connaît une croissance rapide due à l'arrivée massive des capitaux étrangers. « Depuis 1991, l'Inde connaît une forte croissance économique grâce à une série de réformes politiques et économiques engagées par le gouvernement. »¹⁰

Second partenaire commercial du Canada en Asie, l'Inde est un joueur important dans la région et dans le monde. Les réformes entreprises par le gouvernement indien contribuent grandement à rendre le marché indien plus accessible et ouvre la voie à une collaboration fructueuse avec le Canada.

L'Inde est donc un endroit attrayant pour le commerce et les investissements. D'ailleurs le marché indien est très réceptif aux technologies développées par le Secteur des sciences de la Terre.

Le Pérou

Le Canada et le Pérou entretiennent des relations bilatérales solides fondées sur des échanges commerciaux. Ces liens historiques se sont renforcés au fil des années et ont favorisé l'émergence d'un sentiment communautaire fort. Le Canada et le Pérou coopèrent dans plusieurs domaines tant sur les plans politique, économique et commercial qu'en matière d'investissement.

¹⁰ Affaires étrangères et commerce international Canada, (Page consultée le 20/08/2008), « Relations Canada-Inde », [en ligne], <http://www.geo.international.gc.ca/asia/new-delhi/geo/india-bb-fr.aspx>

Le Pérou se distingue des autres pays de la région par sa stabilité politique et économique. En effet depuis 2002 l'économie péruvienne a connu une croissance soutenue grâce à la privatisation et à l'instauration d'une politique économique stable et concurrentielle. Le retour à la démocratie pluraliste et de l'adoption par le gouvernement péruvien d'un programme national de privatisation et de l'ouverture des marchés ont été des éléments clés qui ont contribué à rendre le marché péruvien plus accessible aux entreprises canadiennes. « Le Pérou est considéré comme un important partenaire commercial du Canada en raison des intérêts canadiens grandissants dans le pays et du rôle important de modérateur qu'il joue dans les Amériques.»¹¹

Le Pérou est confronté à de nombreux défis tels que les glissements de terrain, les tremblements de terre et des volcans. En plus, les conditions climatiques extrêmes font que la région andine est assujettie à des catastrophes naturelles sévères et à la sécheresse surtout dans les communautés rurales. Ce qui démontre que le marché péruvien est très réceptif aux technologies développées par le Secteur des sciences de la Terre.

Le Pérou reste donc un endroit idéal pour le commerce en raison du climat d'investissement propice aux affaires et d'un régime ouvert aux investissements étrangers. Ces paramètres ouvriront des avenues commerciales intéressantes aux entreprises canadiennes des sciences de la Terre et permettront de renforcer leur présence dans la région.

Le Sénégal

Le partenariat entre le Canada et le Sénégal remonte au début des années 1960, date de l'accession du Sénégal à la souveraineté nationale. Depuis cette date les relations diplomatiques ont été établies entre les deux pays.

¹¹ Agence canadienne de développement international, (Page consultée le 26/09/2008), « Relations Canada-Pérou », [en ligne], <http://www.acdi-cida.gc.ca/CIDAWEB/acdicida.nsf/Fr/JUD-129124653-NUU?OpenDocument>

Au cours des dernières années, les relations entre le Canada et le Sénégal se sont renforcées, ce qui à d'ailleurs fait du Sénégal un pays prioritaire éligible pour l'aide publique canadienne. La Division internationale considère ce pays comme une porte d'entrée stratégique vers d'autres marchés dans la région.

Le Sénégal se distingue des autres pays de la région de l'Afrique de l'Ouest par sa stabilité politique, son respect aux principes de la démocratie pluraliste et la forte croissance que connaît ce pays. « Les principaux indicateurs macroéconomiques sont positifs; dans les cinq dernières années, la croissance annuelle a été de 5% en moyenne, l'inflation inférieure à 2% et les finances publiques y sont bien contrôlées.»¹²

Les multiples progrès réalisés sur le plan politique et économique mobilisent les institutions financières internationales (IFI) à soutenir le Sénégal dans son processus de développement. Toutefois, le Sénégal fait face à de nombreux défis notamment la gestion durable de ses ressources naturelles et de son territoire, la protection de l'environnement et la gestion des catastrophes.

Le Secteur des sciences de la Terre en partenariat avec les entreprises canadiennes et les institutions universitaires intervient par le biais de projets concrets financés par l'ACDI pour aider le gouvernement sénégalais à se doter d'un plan national de géomatique.

D'une manière générale, c'est à travers le couloir de l'aide au développement que la communauté canadienne des sciences de la Terre intervient au Sénégal.

La Tunisie

Le Canada et la Tunisie entretiennent des relations diplomatiques basées sur la coopération et touchant divers domaines d'intérêts communs notamment le commerce et les investissements.

¹² Banque mondiale, (Page consultée le 21/08/2008), Site de la Banque mondiale, [en ligne], <http://www.worldbank.org/website/external/country/africaext>

Depuis l'établissement des relations bilatérales entre les deux pays, le Canada à travers l'ACDI a grandement contribué au développement socio-économique de la Tunisie par le biais de plusieurs projets de transfert de technologie et de renforcement des capacités.

La Tunisie se distingue des autres pays de la région par sa stabilité politique et économique. « Son économie diversifiée la distingue de celle de la plupart des pays africains. Par rapport aux autres pays du Maghreb, elle se hisse à la première place pour le revenu par habitant comme pour le niveau de développement. De plus, la Tunisie est l'un des seuls pays de la région à être entré dans la catégorie des pays à revenus moyens.»¹³

D'ailleurs, le gouvernement tunisien s'est engagé dans un processus de réformes économiques et de l'ouverture des marchés à la concurrence internationale.

Les échanges commerciaux entre le Canada et la Tunisie sont faibles mais diversifiés et évoluent au fil des ans. La Tunisie a un immense besoin en ce qui a trait à la gestion efficace de son territoire, de l'aménagement durable de ses ressources et la gestion agricole. En dépit de la faiblesse des échanges commerciaux entre les deux pays, l'industrie canadienne des sciences de la Terre pourrait tirer profit de la présence canadienne en croissance dans ce pays.

La Tunisie est un partenaire important pour le Secteur des sciences de la Terre en raison des retombées économiques du programme national de géomatisation; ce qui représente pour la communauté canadienne des sciences de la Terre des possibilités commerciales intéressantes.

¹³ André Wilmots, « *De Bourguiba à Ben Ali.* » *L'étonnant parcours économique de la Tunisie (1960-2000)*, éd. L'Harmattan, Paris, 2003, p. 44

3.3 Les risques associés à ces marchés

Le risque est souvent considéré comme un événement imprévu qui est capable de compromettre les objectifs visés. Selon le petit Larousse, le risque est un danger éventuel, plus ou moins prévisible, inhérent à une situation ou à une activité.

Nous évoluons aujourd'hui dans une économie mondialisée qui nous donne accès à d'autres marchés et qui nous oblige à rivaliser constamment avec d'autres joueurs sur la scène internationale. C'est dans ce contexte de concurrence mondiale que plusieurs entreprises canadiennes se tournent vers les marchés étrangers pour saisir les occasions d'affaires et augmenter leurs revenus.

Toutefois, pour faire des affaires à l'étranger, il est nécessaire de faire un examen critique des risques éventuels. En général, les marchés des pays en développement offrent des opportunités d'affaires lucratives à la communauté canadienne des sciences de la Terre, mais présentent certains dangers, tels que :

- Les risques associés à l'instabilité politique et économique
- Les risques liés à la concurrence internationale
- Les risques liés au manque de transparence dans le processus de prise de décision
- Les risques associés à la corruption et à la fraude
- Les risques associés à la violence
- Les risques liés à la culture
- Les risques associés au cadre juridique et administratif
- Le labyrinthe bureaucratique

Ces risques varient selon le pays et proviennent des situations diverses et semblent à la fois modérés et gérables dans certains pays; par contre, dans d'autres ces risques sont croissants et menaçants. C'est pourquoi, il faut des mesures de prévention constante pour atténuer ces risques. Mais, quelque soient les mesures de prévention qui seraient prises, en matière de commerce le risque zéro n'existe pas.

3.4 Résultats

Quelle est la contribution qu'apporte la Division dans le développement international des entreprises canadiennes?

D'une manière générale, les activités de la Division sont tournées vers l'expansion des affaires à l'échelle internationale. Les projets qu'elle entreprend sont généralement exécutés dans le cadre des accords bilatéraux ou d'un contrat de services. En partenariat avec les entreprises canadiennes, la Division internationale:

- Fournit des orientations générales en ce qui a trait à la stratégie de pénétration des marchés
- Diffuse des informations commerciales et prodigue des conseils
- Recense les diverses possibilités commerciales offertes par différents marchés ciblés
- Identifie le besoin des institutions financières internationales dans le domaine de la géomatique et des géosciences
- Facilite des rencontres et des activités de réseautage
- Donne des séances d'information sur la conduite des affaires dans les pays ciblés
- Mène des négociations avec les autorités gouvernementales des pays visés
- Aide la communauté canadienne de la géomatique à s'ouvrir au commerce international

Périodiquement, la Division organise des missions commerciales dans les pays clés en partenariat avec le secteur privé canadien. Ses missions donnent l'occasion aux entreprises canadiennes d'accéder à de nouvelles possibilités d'affaires et accroître leurs débouchés par l'exécution des projets de développement dans les pays partenaires.

Les participants auront l'occasion de nouer des relations et de présenter l'expertise de leurs industries à un public composé de décideurs politiques, de chefs d'entreprises, des représentants des institutions financières régionales, des institutions universitaires et d'autres intervenants.

La Division met également à la disposition des entreprises canadiennes les compétences de ses chargés de mission pour les accompagner dans leur développement international. D'ailleurs, les missions commerciales permettent d'obtenir une idée précise du potentiel offert par un marché dans un pays donné.

3.5 Indicateurs de rendement

Pour améliorer la qualité de ses services sur le plan international, la Division établit des indicateurs de rendement afin de connaître le taux de satisfaction des clients. La mesure de satisfaction des clients est une partie intégrante des objectifs de rendement fixés par la Division internationale du Secteur des sciences de la Terre. « La rétroaction des clients est essentielle lorsque l'on veut offrir de manière efficace et efficiente, des programmes, des produits et des services.»¹⁴

Généralement, la mesure de satisfaction des clients est un processus qui vise à collecter des informations pour comprendre à quel niveau les attentes des clients sont satisfaites. Ces informations sont recueillies de plusieurs façons. La Division internationale privilégie des méthodes d'évaluation telles que le sondage, les enquêtes, groupes de discussion et entrevues.

Pour améliorer le service et accroître la satisfaction des clients, la Division utilise plusieurs indicateurs de rendement tels que : *accessibilité, compétence, fiabilité, flexibilité, rapidité d'exécution, courtoisie, équité et utilité.*

4. Recension des écrits

Le rôle de la Division internationale est d'appuyer le Secteur des sciences de la Terre en matière de pratique commerciale. Mon expérience au sein de la Division m'a permis de comprendre la place qu'occupe le commerce international dans les activités qu'elle entreprend dans le cadre de soutien au secteur privé canadien. C'est la raison pour laquelle la notion de commerce international fait l'objet de la partie théorique de mon rapport.

Cette recension des écrits vise à répertorier les principaux auteurs qui ont produit et publié des ouvrages sur la théorie du commerce international et à exposer les points de vue des différentes écoles de pensée économique.

Pour élaborer le cadre théorique de mon rapport, la documentation que j'ai consultée, tant à la bibliothèque que sur Internet, tend à démontrer le rôle et les enjeux du commerce international dans le développement des pays. Les arguments en faveur du libre-échange et ceux du protectionnisme sont très précieux ici, puisqu'ils offrent des termes de controverse intéressante sur la théorie du commerce international. Ils déterminent également les politiques commerciales des pays. Aussi, soulignons « qu'en dépit des arguments théoriques irréfutables sur les effets bénéfiques du libre-échange, tous les pays du monde, sans exception, pratiquent diverses formes de protectionnisme. »¹⁵

Les arguments soutenus tant par les défenseurs du libre-échange que par les partisans des mesures protectionnistes constituent le cadre théorique sur lequel je me suis inspiré pour rédiger mon rapport. Mais avant tout développement sur cette partie du rapport, il m'apparaît important de définir le commerce international.

¹⁴ Ressources naturelles Canada, Secteur sciences de la Terre, (Page consultée le 27/10/2008, « Lignes directrices pour la mesure de la satisfaction des clients », [en ligne], http://sst.rncan.gc.ca/intl/cs/ch1_f.php

¹⁵ Nyahoho, Emmanuel et Proulx, Pierre-Paul (2006), « Le commerce international : Théories, politiques et perspectives industrielles », 3^{ème} édition, Québec, Presse de l'Université du Québec, p. 165

En effet, le commerce international a joué un rôle fondamental dans le développement économique des pays, c'est l'un des piliers des économies nationales. D'ailleurs, c'est une nécessité pour les pays de faire des échanges entre eux.

Le commerce international est donc la somme des activités commerciales entre les pays et ayant pour but de vendre et expédier de biens et services. Depuis son apparition, il a donné lieu à plusieurs théories et interprétations démontrant les intérêts qu'ont les pays à commercer ou non entre eux.

La réflexion sur le commerce international a toujours fait l'objet d'un débat contradictoire. Il découle de ces théories, des courants de pensée économique qui ont contribué à alimenter le débat sans fin entre les partisans du libre-échange et les tenants d'une certaine forme du protectionnisme.

4.1 Les arguments en faveur du libre-échange

Analysant l'économie de leurs époques, Adam Smith et David Ricardo ont démontré à travers des ouvrages les avantages associés au libre-échange. Aujourd'hui, toute une génération d'économistes prônent avec vigueur les bienfaits du libre-échange en se basant sur les avantages qu'il procure et les effets pervers du protectionnisme.

Pour eux, les échanges internationaux élargissent les marchés et offrent plus d'occasions d'affaires pour chaque pays; dans cet environnement de libre-échange, les gouvernements n'ont plus qu'à veiller à instaurer une politique fiscale et monétaire non inflationniste, à limiter leur ambition de contrôle et surtout à empêcher l'émergence de monopole.

Le commerce international occupe une place centrale dans le développement des pays. Pour David Ricardo : « L'échange lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales et en fait une seule et grande société. »¹⁶

En outre, d'autres arguments développés par les partisans du libre-échange concerne le coût généré par les mesures protectionnistes sur l'économie nationale, car selon les libre-échangistes, « toutes barrières au commerce contribuent à la réduction du bien-être de la population. » Malgré l'existence des effets pervers des mesures protectionnistes, cela n'incite pas pour autant certains pays à instaurer une politique commerciale libre-échangiste.

4.2 Les arguments en faveur du protectionnisme

Le protectionnisme est l'ensemble de mesures économiques qui visent à « protéger la production nationale contre la concurrence étrangère par la mise en place des politiques interventionnistes telles que les barrières douanières, des quotas et des subventions à l'exportation. »¹⁷

Même s'il y a consensus sur les avantages du libre-échange, cette politique commerciale ne semble pas être adoptée par tous les pays du monde. Plusieurs d'entre eux appliquent des mesures protectionnistes pour une raison ou pour une autre.

Parmi les arguments développés par cette école de pensée économique, la politique d'industrie naissante est constamment citée. Pour les tenants du protectionnisme tels que John Stuart Mill et Frédérick List, « certaines nations ont périclité pour n'avoir pas suffisamment veillé à leurs intérêts nationaux. »¹⁸

L'usage des mesures protectionnistes comme instrument de politique commerciale a donné lieu à plusieurs interprétations. Toutefois, l'histoire nous apprend qu'au delà des effets bénéfiques irréfutables du libre-échange, tous les pays du monde ont pratiqué à un moment ou à un autre de leur évolution diverses formes de protectionnisme.

¹⁶ Ibid. p. 43

¹⁷ Aubin Christian et Norel Philippe, (2000), Commerce international, « Faits, théories et politiques », Paris, Édition du Seuil, p. 65

4.3 Apport des gouvernements au développement des exportations

L'exportation est une action de vendre aux autres pays des produits ou des services. Cette activité économique et commerciale est considérée comme vitale pour le développement du pays. C'est un moyen idéal pour acquérir des devises, lesquelles sont pour les pays des instruments d'intervention financière sur les marchés extérieurs. En outre, les exportations créent les conditions favorables à la croissance économique, valorisent l'expertise d'une nation auprès des autres et assurent la pérennité de ses entreprises.

Dans un contexte d'expansion du commerce, les pays jouent un rôle capital dans la configuration des échanges internationaux. Ils élaborent les lois et les règles qui régissent le système commercial national et international, signent des ententes d'intégration et font apparaître l'importance du secteur privé dans la structure des échanges. Les orientations suivies par les gouvernements dans le domaine commercial ont une grande incidence sur la capacité de réussite des entreprises.

En effet, au fil des années, les pays ont senti le besoin de commercer entre eux, de créer des liens de coopération commerciale bilatérale et multilatérale afin de s'entraider mutuellement et de réduire les barrières au commerce. Ce désir d'échanger a favorisé l'émergence de plusieurs institutions économiques internationales comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Créée par les États souverains, l'OMC est un arbitre du commerce international ayant pour mission « d'élaborer une réglementation globale applicable aux échanges et de résoudre les litiges commerciaux survenant entre les États. Elle est chargée de réduire les obstacles au commerce mondial.»¹⁹

Outre l'OMC, d'autres organisations ou ententes à vocation régionale ont été également créées : par exemple, en Afrique, on retrouve entre autres la Communauté économique

¹⁸ Nyahoho, Emmanuel et Proulx, Pierre-Paul (2006), « Le commerce international : Théories, politiques et perspectives industrielles », 3^{ème} édition, Québec, Presse de l'Université du Québec, p. 207

¹⁹ Jean-Claude Zarka (2004) « Relations internationales », Paris, Éditions Ellipses, p. 76

des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), en Amérique du Nord, il existe l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA), en Asie, on retrouve l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), en Europe, on mentionne l'existence de l'Accord européen de libre-échange (AELE) et bien sûr l'Union européenne

Le rôle principal de ces organisations régionales vise à renforcer l'intégration économique régionale et la coopération commerciale entre les pays membres par la réduction des mesures protectionnistes. Cette tendance à la régionalisation est le maillon d'un long processus qui s'inscrit dans le cadre de la libéralisation des échanges.

Toutefois, les échanges commerciaux entre les pays riches et les pays pauvres restent marqués par un déséquilibre croissant. Ces inégalités se traduisent par une dégradation des termes de l'échange et une réduction du pouvoir d'achat pour les pays à faible revenu.

4.4 Promotion du commerce

La promotion du commerce extérieur est une composante essentielle de l'activité gouvernementale qui vise à accroître la rentabilité des entreprises sur les marchés étrangers. « Un pays ne prospérera que grâce à sa capacité d'exporter les produits qu'il fabrique et les services qu'il offre.»²⁰

Les Ministères en charge du commerce extérieur et les Ambassades ont pour mission d'aider les entreprises à vendre leurs produits et leurs services dans le monde et accroître leur part de marché. Pour ce faire, les Ministères offrent une vaste gamme de services de soutien direct aux entreprises, tels que le soutien technique et financier.

En effet, le rôle des gouvernements ne se limite pas seulement dans la détermination de politique commerciale, mais déborde sur divers soutiens à l'exportation. Dans le cadre de la promotion du commerce extérieur, les gouvernements mettent donc sur pied plusieurs

²⁰ Ibid.

outils d'accompagnement qui sont de nature à augmenter l'efficacité et la rentabilité des entreprises sur le plan international. Parmi ces outils, nous pouvons citer entre autres :

- L'assurance-crédit
- Les subventions au développement des marchés
- L'étude des marchés
- Les foires et les missions commerciales à l'étranger
- Les renseignements sur les marchés étrangers
- Le financement à l'exportation
- Les personnes-ressources
- Les garanties contre les risques à l'exportation

En raison de l'importance du commerce extérieur dans le développement économique d'un pays, chaque gouvernement se voit dans l'obligation de définir et de maintenir ses programmes d'aide aux entreprises afin de les rendre plus compétitifs sur la scène internationale. Il est généralement reconnu que « l'expansion et le développement économique de chacun des pays du monde moderne sont directement associés à la croissance du commerce extérieur, laquelle croissance stimule l'industrie et la finance. »²¹

Depuis quelques décennies, les outils de promotion du commerce sont en pleine restructuration grâce aux progrès réalisés par les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Pour saisir les possibilités offertes par les NTIC, les institutions gouvernementales devront à leur tour réadapter les activités de promotion du commerce au nouvel environnement.

²¹ Nyahoho, Emmanuel et Proulx, Pierre-Paul (2006), « Le commerce international : Théories, politiques et perspectives industrielles », 3^{ème} édition, Québec, Presse de l'Université du Québec, p. 11

4.5 Politiques commerciales

En tant que composante de la politique étrangère, la politique commerciale se définit comme l'ensemble des règles, des lois et des principes s'appliquant aux importations et aux exportations de biens et services. Elle englobe l'ensemble des activités gouvernementales dont le but consiste à sauvegarder les intérêts économiques identifiés par l'État.

Pour Benjamin J. Cohen, la politique commerciale se définit plus spécifiquement comme : « La somme des gestes posés par l'État dans le but d'influencer l'étendue, la composition et la direction de ses importations et exportations de biens et services. »²²

La politique commerciale a donc pour but principal la conquête de nouveaux marchés et la défense de l'intérêt national. Les moyens utilisés se distinguent en fonction de leur finalité et les objectifs poursuivis par chacun des pays. « L'État peut promouvoir les importations à l'aide de législations visant la réduction, l'élimination ou l'harmonisation de ses barrières tarifaires et non tarifaires. À l'inverse, il peut restreindre les importations par le moyen de barrières tarifaires, de barrières non tarifaires, de restrictions quantitatives, d'accords de restrictions volontaires des exportations ainsi que par la voie de quotas de multiples natures.»²³

L'État peut également mener des négociations avec ses partenaires commerciaux afin de réduire ou d'éliminer diverses mesures de protection érigées par les pays. Ces choix ont une incidence significative sur les décisions prises par les gouvernements en matière de politique commerciale.

²² Benjamin J. Cohen (dir.), *American Foreign Economic Policy. Essays and Comments*, New York, Harper and Row, 1968, p. 20.

²³ *Revue Études internationales* Volume 36, numéro 3, septembre 2005, p. 339-360

Enfin, l'État peut intervenir dans les échanges commerciaux pour des raisons économiques ou politiques en ayant recours à des instruments de politique commerciale. D'ailleurs, les instruments de politique commerciale sont à l'origine de la plupart des conflits commerciaux.

Dans le but de faciliter le développement du commerce international, l'OMC à travers les négociations commerciales multilatérales a réussi toutefois à libérer certaines entraves protectrices un peu partout dans le monde.

En raison de l'évolution permanente du contexte national et international, « les États ont voulu construire un cadre permanent dans lequel seraient négociées les règles à respecter en matière de commerce international et contrôlée leur application. »²⁴

C'est à travers des accords officiels que s'établissent les échanges commerciaux stables et mutuellement avantageux. Dans le cadre de l'accomplissement de leurs activités commerciales, les entreprises peuvent rencontrer des obstacles érigés par d'autres États. Les gouvernements aident les entreprises à surmonter ces obstacles en négociant des accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux.

Les questions associées au commerce international ont d'ailleurs pris une place considérable dans les priorités gouvernementales à cause de l'interdépendance des économies nationales et la globalisation des marchés. Le rapprochement des pays, facilité par des accords et des ententes intergouvernementales tels que l'OMC, l'ALENA et autres, se traduit par l'accès plus large aux marchés étrangers. Les règles en matière de commerce et d'accessibilité aux marchés traversent désormais les frontières nationales.

Mais, le fait d'être ouvert sur l'extérieur impose des obligations. C'est pourquoi, l'OMC en tant qu'arbitre du commerce international veille à ce que tous les pays membres

²⁴ Marie-Claude Smouts, Dario Battistella, Pascal Vennesson (2003), « Dictionnaire des relations internationales », Paris, Éditions Dalloz, p.57

respectent les règles de base qu'ils ont souscrit. Les litiges commerciaux surviennent donc entre les États à cause du non respect des obligations.

Pour circonscrire ces litiges, l'OMC a mis en place un mécanisme juridique contraignant. Les moyens utilisés pour résoudre les différends commerciaux constituent donc une procédure clairement définie par l'Organe de règlement des différends qui prend en compte la préoccupation des parties concernées. Cependant, « il ne s'agit pas de rendre un jugement, mais de régler les différends par voie de consultation et de médiation, car le fonctionnement de l'OMC repose sur le principe du consensus. »²⁵

À la lumière de ces remarques, l'analyse de politiques commerciales nous permet de distinguer deux arguments : le premier est favorable au développement des échanges internationaux et le second justifie la mise en place des barrières au commerce.

L'essor des échanges internationaux a donc généré deux attitudes : d'un côté la volonté de vendre sur les marchés internationaux pour promouvoir le développement économique a incité les pays à libéraliser leur commerce et à augmenter les accords de libre-échange avec d'autres pays. De l'autre, le désir de protéger les entreprises locales d'une concurrence étrangère les a au contraire incités à adopter des mesures protectionnistes. La différence entre les politiques commerciales s'explique donc par l'intérêt que les pays ont à commercer ou non avec le reste du monde.

Tableau 2 portant sur les avantages et les inconvénients qui résultent de la mise en application de libre-échange et du protectionnisme

²⁵ E. Canal-Forques, Le règlement des différends à l'OMC, Bruylant, 2003, p.8

Approches libre-échange	Approche protectionniste
<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Satisfaction des besoins de consommation, offre diversifiée, baisse des prix ➤ Innovation continue pour les entreprises face à la concurrence internationale ➤ Le commerce international est le moteur de la croissance économique ➤ Augmentation du volume des échanges, facteur de croissance économique ➤ La spécialisation génère une grande efficacité économique 	<p>Avantages</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les mesures protectionnistes créent et préservent les emplois ➤ Protège les industries naissantes de la concurrence internationale et améliore la compétitivité nationale ➤ Limite le déficit commercial ➤ Protège les cultures vivrières ➤ Les revenus de la protection financent la croissance ➤ La concurrence provoque l'exploitation abusive des ressources naturelles ➤ Favorise une protection sociale et évite le risque de dumping social

Inconvénients	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les entreprises nationales moins compétitives ne peuvent pas survivre à la concurrence internationale, ce qui se traduit par le déclin de certains secteurs d'activités ➤ La délocalisation engendre la remise en cause de certains acquis sociaux tels que les salaires ➤ Les pays pauvres sont pénalisés dans leur spécialisation et résistent difficilement à la concurrence internationale ➤ Les économies n'ont pas les mêmes capacités, ce qui se traduit par les échanges inégaux (rapport de pouvoir et de domination) ➤ Détérioration des termes de l'échange, génératrice d'endettement ➤ Risques liés à l'acculturation par la diffusion d'un mode de vie et de consommation 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Stagnation, manque d'innovation, ce qui affecte la compétitivité des entreprises nationales ➤ Manque de diversité des prix, moins de choix pour le consommateur, pas de baisse des prix ➤ Restriction de la concurrence, ce qui empêche le marché de fonctionner selon le principe de la libre concurrence ➤ Les mesures protectionnistes empêchent les producteurs locaux d'accéder aux marchés étrangers, ce qui se traduit par le ralentissement de la croissance économique.

5. Méthodologie

La méthodologie utilisée consistait à la consultation de plusieurs types de documents, notamment des monographies repérées dans le catalogue de la bibliothèque du Ministère des ressources naturelles, les publications officielles, les articles de journaux, les encyclopédies, le site Internet de la Division internationale, le site Intranet du Secteur des sciences de la Terre et d'autres productions antérieures.

À la lumière de ses sources d'information, deux techniques de collecte de données ont été privilégiées, à savoir : la recherche documentaire et l'entrevue.

5.1 La recherche documentaire

La recherche documentaire m'a permis de faire une revue de littérature sur la théorie du commerce international. Cette démarche était basée sur les résultats des travaux antérieurs provenant de diverses sources. Malgré, la multiplication des outils de recherche qui ont tendance à supplanter la recherche documentaire, la bibliothèque demeure toujours un bon endroit pour le chercheur parce qu'elle donne accès à plusieurs types de données.

5.2 L'entrevue

Pour mener à bien mon mandat, j'avais eu avec les gestionnaires des différentes unités des entrevues individuelles et des rencontres de groupe, cela m'a permis de donner une cohérence à ce rapport. Cette technique de collecte de données basée sur l'interaction verbale est d'ailleurs fréquemment utilisée à cause de son efficacité. C'est un outil souple et flexible qui donne accès à l'expérience des gestionnaires.

6. Activités réalisées, les apports du stage, les compétences acquises et les difficultés rencontrées

Au cours de ce stage, j'ai eu l'occasion de découvrir les différentes dimensions du métier d'analyste des politiques, mais aussi j'ai compris les difficultés qu'un analyste peut rencontrer dans l'exercice de sa profession.

Pour une meilleure compréhension du mandat, il apparaît approprié de traiter de manière détaillée les activités auxquelles j'étais affecté.

6.1 Activités réalisées

J'ai passé l'essentiel de mon temps à rédiger des documents stratégiques pour les cadres supérieurs, tels que les notes d'information, la synthèse des documents portant sur les Banques multilatérales de développement et les pays partenaires, la révision et la préparation des pages web pour la Division internationale à travers le portail Internet, la collecte, l'analyse et la synthèse des informations.

Compte tenu de la non disponibilité du chargé de formation pratique au début du stage, et quelques difficultés administratives, ce n'est qu'à partir du mois de février que j'ai été véritablement opérationnel.

En plus, mes activités étaient consacrées à l'analyse et à l'étude des marchés internationaux, le but étant de comprendre le profil type de chaque marché ainsi que les obstacles liés à l'accès à ces marchés. J'avais également comme tâche de promouvoir l'expertise canadienne en sciences de la Terre, en participant à plusieurs activités destinées à sensibiliser les partenaires et les interlocuteurs externes.

Par ailleurs, je travaillais en alternance avec toutes les unités de la Division internationale; les tâches que je devais exécuter m'amenaient à consulter les gestionnaires de ces trois unités. Dès le début du stage, mon programme prévoyait que je travaille en

synergie avec toutes les unités de la Division afin de me familiariser à l'environnement organisationnel.

Description des activités réalisées au cours du stage

Le tableau ci-dessous illustre clairement la planification et l'ordonnancement des activités, les responsabilités et l'échéancier.

Rapport-Gratuit.com

Tableau 3 portant sur la planification du stage

Activités	Responsabilités	Échéancier
Révision et préparation des pages web pour la Division internationale à travers le portail intranet	Hluchwecky Andrij	11 au 30 janvier 2008
Révision et préparation des pages web pour la Division internationale à travers le portail Internet	Hluchwecky Andrij	1 ^{er} au 29 Février 2008
Rédaction de notes d'information portant sur la Banque asiatique de développement	Hluchwecky Andrij	03 au 31 mars 2008
Synthèse de documents portant sur la BERD et la BAfD	Hluchwecky Andrij	1 ^{er} au 30 avril 2008
Synthèse de documents portant sur l'étude des marchés internationaux	Hluchwecky Andrij	1 ^{er} au 30 mai 2008

6.2 Les apports du stage

Les apports de ce stage pour mon cursus et pour mon parcours professionnel sont immenses. C'est en prenant du recul, après mon stage que j'ai compris davantage tous les bénéfices de cette expérience professionnelle. Les apports que j'ai tirés de cette expérience sont regroupés autour de deux principaux éléments, à savoir : les compétences acquises et les difficultés rencontrées.

6.3 Les compétences acquises et les difficultés rencontrées

Les compétences acquises

Le bilan des compétences acquises dans le cadre de mon stage au sein de la Division internationale est positif. Ce stage m'a permis d'acquérir des compétences et des habiletés nécessaires à l'exercice de la profession d'analyste de politiques. C'était une bonne occasion pour mieux se connaître et se mesurer par rapport aux défis. Le plus gros bénéfice que j'ai tiré de cette expérience a été l'apprentissage quotidien des méthodes d'élaboration et de présentation des documents stratégiques. J'ai également compris à travers ce stage l'importance du travail d'équipe et ses retombées sur le plan de l'épanouissement individuel et collectif.

J'ai pu tout au long de mon stage faire le lien constant entre les connaissances acquises à l'ÉNAP et la formation pratique offerte par la Division internationale. Cette première expérience au sein de l'administration publique canadienne m'a permis d'acquérir un savoir-faire complémentaire dans mon domaine de spécialisation et donnera sûrement un nouvel élan à ma carrière professionnelle.

Les difficultés rencontrées

Comme dans toutes les activités humaines, les difficultés existent. Mon stage n'a pas échappé à cette réalité. En effet, j'ai été confronté à des situations où je devais écrire et parler constamment en anglais et la plupart des employés de la Division internationale sont unilingues, ne parlant uniquement qu'en anglais. Du coup, apprendre l'anglais était devenu un défi que je devais surmonter, c'est pourquoi je me suis inscrit aux cours d'anglais, langue seconde offerts par certaines organismes communautaires.

7. Les recommandations

L'expérience acquise au sein de la Division internationale m'a permis de connaître les contraintes et les défis auxquels elle fait face dans le cadre du soutien aux entreprises canadiennes. Ainsi, avec du recul je peux me permettre de formuler certain nombre de recommandations ayant trait à l'amélioration de la qualité de service sur le plan international.

Ces recommandations sont donc les suivantes :

1. Organiser en collaboration avec le secteur privé canadien des missions commerciales dans d'autres pays en développement non prioritaires afin de permettre aux entreprises canadiennes d'accéder à d'autres marchés internationaux.
2. Identifier les contraintes et défis liés à l'accès aux marchés internationaux et trouver des moyens pour atténuer ces contraintes. Cela permettra d'élargir et de rendre les marchés plus accessibles aux entreprises canadiennes.
3. Initier les entreprises canadiennes à la recherche de débouchés sur les marchés internationaux à travers des forums qui impliquent la participation de tous les acteurs notamment les représentants des institutions gouvernementales, les représentants des

institutions financières régionales et internationales, les représentants des institutions universitaires et d'autres intervenants.

4. Organiser en collaboration avec les entreprises canadiennes des ateliers de formation en marketing international afin de les doter des outils de base indispensables à la pénétration de marchés internationaux et à l'expansion du commerce.

5. Identifier les besoins des institutions financières internationales dans le domaine de la géomatique à travers des rencontres avec ses représentants. Les IFI offrent des subventions et des prêts pour appuyer divers projets de développement. L'exécution de ces projets permettra aux entreprises canadiennes de saisir les opportunités d'affaires offertes par ces institutions en particulier dans les pays en développement.

6. Dresser le profil type de différents marchés internationaux et décrire des possibilités offertes par chaque région en développement. Pour ce faire, il s'agira de rassembler des informations spécifiques concernant la situation politique, le contexte économique et le degré d'ouverture des pays visés. Ces informations devraient permettre aux entreprises canadiennes de faire une première évaluation du potentiel de chaque marché.

7. Intensifier le programme d'aide aux exportateurs de produits et de services de géomatique. En effet l'industrie canadienne de la géomatique est composée de petites et moyennes entreprises. Même si les produits et services qu'elle offre sont de grande qualité, force est de reconnaître qu'elle possède de ressources financières limitées. C'est pourquoi, il serait difficile pour elle d'investir dans les activités dont les profits ne se situent qu'à long terme.

8. Évaluer les risques sociopolitiques et économiques à travers des informations fournies par les entreprises qui font affaires dans la région ou dans le pays visé. Cela permettra de savoir si le marché à prospecter possède des potentialités capables de produire de meilleures retombées économiques pour les entreprises canadiennes.

9. Organiser en collaboration avec l'ÉNAP des ateliers de formation en management international afin de sensibiliser le personnel à l'impact de la culture sur leurs activités quotidiennes, mais aussi de développer des aptitudes nécessaires pour travailler efficacement dans un contexte multiculturel.

10. Fournir aux entreprises canadiennes des incitatifs réels pour les aider à améliorer leurs façons de faire affaires. Pour ce faire, il s'agira de conserver les points forts qui ont fait leurs preuves, tout en créant d'autres possibilités favorables à l'innovation et au développement international des affaires.

Conclusion

Le stage de fin d'études au sein de la Division internationale du Secteur des sciences de la Terre a été pour moi une expérience très enrichissante et stimulante tant sur le plan personnel que professionnel. Ce stage m'a permis de faire le lien entre la connaissance théorique et la formation pratique et d'acquérir une expérience d'analyste dans mon champ de spécialisation. Travailler au sein de l'administration publique canadienne a été pour moi une grande fierté. Au cours de ces cinq mois, j'ai pu observer le fonctionnement normal de la Division internationale dans toutes ces composantes.

Au delà de l'activité de chacune de ses unités, les relations entre les employés sont solides et basées sur l'entraide mutuelle. L'information est bien diffusée, la réunion du personnel est mensuelle et donne souvent l'occasion à une discussion sur les projets actuels et futurs.

L'un des points forts de la Division internationale, c'est surtout le travail d'équipe et le partage de responsabilités, ce qui facilite d'ailleurs l'implication de tous les employés pour le bon fonctionnement de l'organisation et la prise de bonne décision.

Cela m'a permis de faire une prise de conscience de l'importance du savoir-être et des relations humaines, seules capables de faire bouger les choses. L'atmosphère au sein de

la Division est très cordiale et chaleureuse, ce qui donne le goût de travailler et de performer.

Cette période de cinq mois m'a permis également de démontrer ma capacité professionnelle, de développer une méthodologie rigoureuse et efficace pour mener à bien mon mandat.

Je garderais toujours un bon souvenir de mon séjour à la Division internationale où chaque employé selon son domaine de compétence m'a accordé un peu de son temps et a bien voulu me transmettre une partie de son expérience.

Finalement, il est toujours gratifiant de voir son effort aboutir à un résultat; certes l'expérience n'est pas toujours facile pour un jeune diplômé qui doit gérer des situations parfois inconfortables. Mais, j'achève ce stage avec le sentiment d'avoir accompli quelque chose qui contribuera à ma réussite professionnelle et donnera sûrement un nouvel élan à ma future carrière.

Références bibliographiques

ADAM, Smith (1776), « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations », Vol.1, London (Grande Bretagne), Éditions W. Strahan and T.Cadell

AUBIN, Christian et NOREL, Philippe (2000), Commerce international, « Faits, théories et politiques », Paris, Éditions du Seuil

BAIROCH, Paul (1994), « Mythes et paradoxes de l'histoire économique », Paris, Éditions La Découverte

Benjamin J. Cohen (dir.), American Foreign Economic Policy. Essays and Comments, New York, Harper and Row, 1968

E. Canal-Forques, Le règlement des différends à l'OMC, Bruylant, 2003

Gouvernement du Canada (2005), Énoncé de politique internationale du Canada : Fierté et influence, notre rôle dans le monde

Marie-Claude Smouts, Dario Battistella, Pascal Vennesson (2003), « Dictionnaire des relations internationales », Paris, Éditions Dalloz

Mancur Olson, The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities, New Haven, Yale University Press, 1982

MINARD Philippe (1998), « La fortune du colbertisme, État et industrie dans la France des lumières », Paris, Éditions Fayard

Zarka Jean-Claude (2004), « Relations internationales », Paris, Éditions Ellipses

NYAHOHO, Emmanuel et PROULX, Pierre-Paul (2006), « Le commerce international : Théories, politiques et perspectives industrielles », 3^{ème} édition, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 100-106

Revue Études internationales Volume 36, numéro 3, septembre 2005, p. 339-360, éditions IQHEI

RICARDO David (1817), « Des principes de l'économie politique et de l'impôt », London, Éditions Third

Sites Internet

Affaires étrangères et commerce international Canada

<http://www.international.gc.ca/international/index>

Banque mondiale

<http://www.worldbank.org/website/external/contrie/africaext>

Division internationale

http://www.sst.nrcan.gc.ca/intl/intl_activities/about_f.php

Ressources naturelles Canada

<http://www.nrcan.gc.ca/com/index-fra.php>

Secteur sciences de la Terre

http://www.sst.nrcan.gc.ca/index_f.php