

l'exportation et à l'importation et du Règlement à ce sujet, d'étudier les implications économiques de la Loi et de réviser les Listes de contrôles et les pratiques en usage.

Les Bureaux internationaux (Bureau de l'Europe, Bureau du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique et Bureau de l'Hémisphère occidental) représentent les points de contact centraux du ministère au sujet des relations économiques et commerciales du Canada avec d'autres pays et régions. Les Bureaux constituent des centres de renseignements en ce qui a trait au commerce canadien avec des pays ou régions déterminés et ils fournissent une perspective régionale sur le plan des relations commerciales internationales et de l'expansion des exportations. Ils ont pour tâche d'améliorer les procédés et programmes commerciaux du Canada à l'échelle internationale pour des pays et des régions déterminés; de maintenir et d'accroître l'accès des produits canadiens aux marchés d'exportation par la négociation d'accords commerciaux avec d'autres pays et de consulter officiellement les gouvernements étrangers sur les relations commerciales et les problèmes commerciaux. Ils fournissent également des renseignements, conseils et lignes directrices aux organismes du gouvernement et aux milieux d'affaires au sujet des règlements et pratiques économiques et commerciales des gouvernements étrangers; ils entretiennent des relations, normalement par l'intermédiaire des postes canadiens à l'étranger, avec les marchés et les gouvernements étrangers au sujet des débouchés pour les exportations canadiennes; et ils donnent des conseils au ministère, à d'autres organismes gouvernementaux et aux milieux d'affaires canadiens en ce qui concerne les problèmes et les possibilités du marché d'exportation.

Le Service des délégués commerciaux compte 82 bureaux commerciaux dans 57 pays différents. Son rôle consiste principalement à favoriser le commerce d'exportation du Canada et en général à protéger ses intérêts commerciaux à l'étranger. Aussi le délégué commercial est-il appelé à remplir diverses fonctions: agir à titre de conseiller commercial à l'exportation; mettre les acheteurs étrangers en relation avec les vendeurs canadiens; aider à organiser des foires et missions commerciales dans son territoire; proposer des modes de distribution et des agents appropriés; et tenir le siège social au courant des changements apportés aux tarifs douaniers, au contrôle des changes et à d'autres matières qui pourraient influencer le commerce du Canada avec le pays auquel il est affecté. Il lance des programmes afin de développer des marchés pour les produits qui ont le plus de chance de se vendre dans des régions données, s'occupe des demandes de renseignements provenant des sociétés canadiennes, et apporte une aide personnelle à l'exportateur canadien dans son territoire. En outre, il veille à l'application des programmes étrangers d'un certain nombre de ministères fédéraux et effectue des rapports agricoles à des postes déterminés. Lorsqu'une maison canadienne songe à développer un marché dans son territoire, le délégué commercial peut lui fournir des renseignements sur l'usage du produit, le cas échéant, dans ce territoire, sur la production locale et les données d'importation du produit et sur les utilisateurs éventuels et (ou) les agents.

Les tournées officielles au Canada effectuées régulièrement par les délégués commerciaux constituent un moyen efficace de diffuser des renseignements aux entreprises canadiennes qui s'intéressent à l'exportation. Les associations commerciales sont informées suffisamment à l'avance de ces visites pour organiser des rencontres. Pendant son voyage, le délégué commercial peut discuter des problèmes avec les entreprises qui envisagent d'exporter dans son territoire. Les hommes d'affaires désireux de rencontrer un délégué commercial en tournée ont simplement à se mettre en rapport avec le Service des délégués commerciaux, l'Association des manufacturiers canadiens, la chambre de commerce locale ou l'un des bureaux régionaux du ministère.

La Direction des projets spéciaux internationaux comprend la Direction des programmes de défense et la Direction des projets spéciaux qui permettent de trouver des débouchés pour certains produits d'exportation en encourageant la participation de l'industrie canadienne à des projets et programmes à l'étranger. Bon nombre de ces projets sont des projets d'investissement qui nécessitent des biens et des services de plusieurs sources d'approvisionnement, aucune ne pouvant normalement prendre en main l'exploitation d'un tel projet. La Direction tente de fournir l'aide gouvernementale nécessaire pour coordonner les efforts de toutes les parties en cause.

La Direction des programmes de défense encourage l'exportation grâce à des programmes de commercialisation visant à vendre du matériel de défense canadien