

sécurité du pays est interdite; est prévue la mise en application d'un accord ou engagement intergouvernemental; toute mesure prise en vue de promouvoir la transformation à un degré plus avancé, au Canada, d'une ressource naturelle produite au Canada n'est pas rendue inopérante du fait qu'il n'existe aucune restriction à l'exportation de cette ressource; et l'exportation de toute matière brute ou transformée qui est produite au Canada en quantités excédentaires et à des prix réduits est limitée ou gardée sous surveillance. De même, par le contrôle des importations, la Loi a pour but d'assurer au Canada des réserves suffisantes de produits qui sont rares sur les marchés internationaux, ou font l'objet d'un contrôle par le gouvernement du pays d'origine ou d'une affectation en vertu d'un accord intergouvernemental; de mettre à exécution les décisions prises en vertu d'autres lois fédérales; et d'assurer l'application d'un accord ou engagement intergouvernemental. La Division a en outre pour fonctions de conseiller les exportateurs et les importateurs en ce qui concerne l'interprétation et les exigences des listes suivantes et règlements à leur égard: liste de marchandises d'exportation contrôlée, liste de marchandises d'importation contrôlée et liste de pays visés par contrôle; d'étudier les implications économiques de la Loi; et de réviser les Listes de contrôle 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 pour ce qui est 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, et 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 par la consultation officielle auprès des gouvernements étrangers sur les relations commerciales et les problèmes commerciaux. Ils fournissent également des renseignements, des conseils et des 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 88 bureaux commerciaux dans 63 pays différents. Son rôle consiste principalement à favoriser le commerce d'exportation du Canada et à faire valoir et protéger ses intérêts commerciaux à l'étranger. Aussi le délégué commercial est-il appelé à remplir diverses fonctions: agir à titre de conseiller commercial en matière d'exportation; mettre les acheteurs étrangers en rapport 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 faire part des changements apportés aux tarifs douaniers, au contrôle des changes et à d'autres matières qui influencent le commerce du Canada avec les pays auxquels il est affecté. Il lance des programmes en vue de développer de nouveaux marchés pour les produits canadiens, répond aux demandes de renseignements provenant des sociétés canadiennes, et dispense aide et conseils à l'exportateur canadien qui se trouve dans son territoire. En outre, il veille à l'application des programmes étrangers de certains ministères fédéraux et effectue des rapports agricoles à des postes déterminés. Lorsqu'une entreprise 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, sur la production locale et la situation à l'importation, et sur les utilisateurs éventuels ou les agents, s'il y a lieu.

Les tournées officielles au Canada effectuées régulièrement par les délégués commerciaux constituent un moyen efficace d'aider les entreprises canadiennes qui s'intéressent à l'exportation. Les associations commerciales sont informées suffisamment à l'avance de ces visites pour pouvoir organiser des rencontres où le délégué commercial pourra discuter avec les entreprises qui envisagent d'exporter dans son territoire. Les hommes d'affaires désireux