

conseils et des lignes directrices aux organismes du gouvernement et au monde des 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 65 pays. Son rôle consiste principalement à favoriser le commerce d'exportation du Canada et à faire valoir et protéger les intérêts commerciaux du pays 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; recommander 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 auprès desquels 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 des conseils aux exportateurs canadiens en visite. 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.

Les tournées officielles au Canada effectuées régulièrement par les délégués commerciaux aident les entreprises canadiennes qui s'intéressent à l'exportation. Les associations commerciales sont informées suffisamment à l'avance de ces visites de manière que les hommes d'affaires désireux de s'entretenir avec des délégués commerciaux puissent organiser des rencontres, en s'adressant au Service des délégués commerciaux, aux Associations commerciales ou à l'un des bureaux régionaux du ministère.

**La Direction générale des projets outre-mer** stimule, développe et soutient la participation canadienne à des projets d'exportation qui ne sont ni de purs échanges de produits ou de matériels répondant aux intérêts exclusifs d'un seul secteur économique ni des ventes directes de services d'experts-conseil en génie ou de services de l'industrie canadienne de la construction. De tels services ne passent pas normalement par cette direction, sauf s'ils font partie d'une réponse concertée à une possibilité d'exportation. La Direction travaille avec les organismes bilatéraux et multilatéraux pertinents à la mise au point des moyens de financement nécessaires à l'exportation de biens et de services.

Les fonctions de la Direction comprennent l'identification, la promotion et la coordination de la réponse de l'industrie canadienne aux possibilités de projets outre-mer, et la mise au point des moyens de financement et de partage des risques que ces projets exigent. Elle est le point de contact au sein du ministère pour tous les projets d'équipement et les projets clés en mains.

**La Direction générale de la commercialisation des grains** participe à l'activité du gouvernement fédéral en matière d'aide à la création de marchés et de développement industriel pour les grains, les oléagineux et leurs dérivés en vrac. Elle contribue à la formulation d'une politique globale relative à la production, au transport et à la commercialisation des grains et travaille en étroite collaboration avec la Commission canadienne du blé pour ce qui concerne les ventes de grains et les programmes de promotion. Au niveau opérationnel, elle s'occupe notamment de l'institution et de l'administration de programmes en vue d'accroître les exportations de grains, d'oléagineux et de leurs dérivés, et d'aider à assurer la stabilité du marché. Parmi ces programmes figurent le Programme stimulant la commercialisation des céréales et oléagineux, les facilités de crédit pour la vente des grains et les paiements anticipés pour les grains des Prairies. La Direction participe à l'activité d'organismes internationaux