

La Direction de la commercialisation favorise le développement d'un marché compétitif pour le produit qu'est le tourisme et aide à la commercialisation de ce produit, qui est en fait le Canada. Elle encourage les voyages de personnes étrangères au Canada et les voyages au Canada par les Canadiens, et elle coordonne son activité avec celle des provinces, des territoires et du secteur privé. Elle analyse et identifie le marché et utilise des campagnes de publicité par recours aux supports imprimés et aux moyens perfectionnés de l'électronique, la publicité par la poste, et un programme de promotion comportant de l'information écrite, des expositions, des photographies et des films.

La Direction compte 26 bureaux de développement et de promotion aux États-Unis et sept dans des pays d'outre-mer: Grande-Bretagne, France, République fédérale d'Allemagne, Pays-Bas, Mexique, Australie et Japon. Elle a également des programmes de tourisme destinés à encourager les voyages organisés à destination et à l'intérieur du Canada et à favoriser la multiplication des congrès, des voyages de promotion et des réunions d'affaires à l'échelle internationale.

La Direction de la planification des politiques et des relations avec l'industrie effectue de la planification et de la recherche concernant les politiques et le développement, pour s'assurer que les aspects offre et demande de l'industrie touristique progressent de façon équilibrée. Elle coordonne les rapports au sujet des ressources touristiques avec les autres organismes fédéraux, les provinces, les territoires et les municipalités et avec les organisations du secteur privé qui s'intéressent au tourisme, à l'échelle nationale et internationale. Elle recueille également et distribue de l'information touristique à l'industrie du tourisme, aux médias et au public en général, et fournit à l'Office de tourisme du Canada une aide considérable en matière de commercialisation et d'administration.

18.3.2 Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE, entreprise qui appartient au gouvernement fédéral et qui fonctionne de façon autonome sur le plan commercial, aide les exportateurs canadiens à soutenir la concurrence internationale. Elle offre quatre formes d'aide aux exportateurs: une assurance crédit à l'exportation, par laquelle les entreprises canadiennes sont assurées contre les défauts de paiement à l'égard de biens et services vendus à l'étranger; une assurance cautionnement pour les garanties de bonne exécution, par laquelle les entreprises, les sociétés de cautionnement et les institutions financières canadiennes sont assurées contre un appel injustifié de la garantie par un acheteur étranger ou la non-exécution de leurs engagements par un ou plusieurs membres d'un consortium à responsabilité limitée; des prêts d'exportations à long terme consentis aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services techniques canadiens; et des garanties relatives aux investissements à l'étranger, qui protègent les Canadiens contre la perte d'investissements à l'étranger pour des raisons politiques. La SEE peut également assurer les institutions financières contre les pertes occasionnées par le financement du fournisseur canadien ou de l'acheteur étranger.

Assurance crédit à l'exportation. L'assurance crédit à l'exportation protège les exportateurs canadiens contre les défauts de paiement des acheteurs étrangers pour toute raison indépendante de la volonté de l'exportateur ou de l'acheteur. Les principaux risques couverts sont les suivants: insolvabilité de l'acheteur ou défaut persistant de paiement; refus de l'acheteur de payer lorsque l'exportateur n'est pas en faute et que des poursuites en justice contre l'acheteur seraient inutiles; retards associés aux transferts; pertes dues à une guerre ou à une révolution; annulation ou non-renouvellement d'une licence d'exportation et imposition de restrictions à l'exportation de marchandises qui ne faisaient pas auparavant l'objet de restrictions; et manutention, transport ou autres opérations non prévus à l'égard des marchandises exportées par suite de l'interruption du voyage ou d'un changement d'itinéraire.

Les catégories de transactions assurables sont les suivantes: biens de consommation et marchandises générales diverses vendus avec un crédit à court terme couramment utilisé pour ce genre de commerce et qui varie normalement entre une traite documentaire à vue et une période maximale de 180 jours; biens d'équipement, par exemple machines lourdes, vendus avec un crédit à moyen terme qui peut être prolongé