

La réorganisation effectuée en avril 1979 dénote l'évolution des conditions qui influent sur le tourisme. L'Office a été divisé en trois groupes d'activités: gestion des programmes et administration; développement du tourisme, et marketing.

L'activité de la gestion des programmes et des services administratifs a pour objet de fournir l'orientation nécessaire à l'Office et à son programme global de tourisme; d'assurer, sous la forme de recherches, un soutien permanent aux études de l'offre, de la demande, des coûts-avantages et de l'impact; d'établir une base de données sur le tourisme; d'élaborer et de recommander des politiques comprenant un plan de tourisme national; de déterminer les options et priorités en matière de programmes; de surveiller l'application des programmes, et de servir, par le biais d'un secrétariat de la coordination, de charnière dans les relations du gouvernement avec l'industrie touristique.

L'activité de développement du tourisme a pour but de faire en sorte que les attractions, installations et services touristiques canadiens soient de plus en plus aptes à séduire les touristes et à satisfaire leurs besoins; de déceler les problèmes qui gênent le tourisme canadien ou l'efficacité et l'efficience de l'industrie touristique; et, en collaboration avec cette industrie et les gouvernements provinciaux, de trouver des solutions à ces problèmes et d'amorcer une action en vue d'établir un cadre national de développement du tourisme, renforcé par la présence d'agents régionaux de développement touristique à travers le Canada.

L'activité de marketing du tourisme vise à déterminer les groupes cibles au sein des marchés prometteurs; à présenter le Canada comme destination capable de répondre aux exigences des visiteurs tant étrangers que canadiens; à promouvoir les établissements canadiens de tourisme comme lieux propices aux réunions et aux voyages de motivation; à faire connaître l'importance du tourisme dans l'économie et à attirer l'attention sur la nécessité de bien accueillir les visiteurs. L'Office compte des bureaux dans neuf pays: Grande-Bretagne, France, République fédérale d'Allemagne, Pays-Bas, Mexique, Australie et Japon, États-Unis et Canada. Des données sur les mouvements et les recettes du tourisme figurent au Chapitre 17.

19.4.3 Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est une entreprise commercialement autonome qui appartient au gouvernement canadien. Elle offre des services financiers de nature à aider le commerce d'exportation canadien à s'élargir et à créer des emplois au Canada. Elle fournit de l'assurance, des garanties, des prêts à long terme et des services permettant aux exportateurs et aux investisseurs de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Cette société ne subventionne pas les exportateurs ni les investisseurs. Les entreprises canadiennes concurrencent leurs rivales étrangères sur une base commerciale normale de prix, de qualité, de délai de livraison et de service.

La SEE est attentive aux besoins des petits exportateurs. Elle accorde son appui sans exiger que le volume des exportations du demandeur atteigne une valeur minimale quelconque. Sous réserve de limites raisonnables, elle consent à établir des programmes particuliers pour répondre à des besoins spécifiques d'exportateurs dont les affaires présentent de bonnes perspectives de croissance. La teneur canadienne est une exigence à respecter pour obtenir l'aide de la SEE qui, en général, assure ou finance uniquement les marchandises fabriquées au Canada et les services fournis par des Canadiens. Il arrive cependant que des exceptions mineures soient admises à l'égard de certaines composantes du produit ou du plan soumis. Toute personne faisant affaires au Canada peut demander les services de la SEE, qui sont dispensés au moyen de cinq programmes.

Un régime d'assurance des crédits à l'exportation est offert aux exportateurs, et des garanties sont mises à la disposition des banques et autres institutions financières qui financent des exportateurs canadiens. Les contrats d'assurance reposent sur une base de coassurance consentie par la SEE, qui assume jusqu'à 90% du risque de non-paiement de la part des acheteurs étrangers, tandis que l'assuré assume 10% de ce risque. La protection souscrite englobe les risques commerciaux tels que l'insolvabilité de l'acheteur ou son défaut de payer, ainsi que les risques politiques tels que les difficultés