

les relations commerciales internationales et l'expansion du commerce d'exportation. Ils fournissent également informations, conseils et orientations aux organismes du gouvernement et au monde des affaires relativement aux règlements et pratiques économiques et commerciales des États étrangers; ils entretiennent des relations, normalement par l'intermédiaire des postes canadiens à l'étranger, avec les marchés et les pouvoirs étrangers au sujet des débouchés pour les exportations canadiennes; enfin, ils donnent des conseils au ministère, à d'autres organismes du gouvernement canadien et aux milieux d'affaires canadiens en ce qui regarde les problèmes et les possibilités du marché d'exportation.

Le Service des délégués commerciaux a pour rôle de favoriser le commerce d'exportation du Canada et de faire valoir et de protéger les intérêts commerciaux du pays à l'étranger. Aussi le délégué commercial est-il appelé à remplir des fonctions diverses: agir à titre d'expert-conseil en matière de commercialisation des exportations; mettre les acheteurs étrangers en rapport avec les vendeurs canadiens; aider à organiser des foires et missions commerciales; recommander des méthodes de distribution et des agents compétents; finalement, faire état des changements apportés en ce qui concerne le tarif douanier, la réglementation des échanges et d'autres questions qui influent sur le commerce du Canada avec les pays auprès desquels il est accrédité. Le délégué commercial lance des programmes destinés au développement de nouveaux marchés pour les produits canadiens, répond aux demandes de renseignements de la part des sociétés canadiennes et dispense des conseils aux exportateurs canadiens en visite.

Le retour périodique des délégués commerciaux qui viennent faire des tournées officielles au Canada aide les entreprises canadiennes intéressées au commerce d'exportation. Les associations commerciales sont informées à l'avance de ces visites afin de permettre aux gens d'affaires intéressés de prendre rendez-vous par l'entremise de l'un des 15 bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Ces bureaux constituent les principaux liens entre le milieu des affaires et les postes du service des délégués commerciaux à l'étranger.

La Direction générale de la commercialisation des céréales participe aux activités du gouvernement fédéral visant à aider la commercialisation et le développement industriel des céréales, des graines oléagineuses et de leurs dérivés en vrac. Elle contribue à la formulation des politiques globales de production, de transport et de commercialisation des céréales, et elle travaille en liaison étroite avec la Commission canadienne du blé pour ce qui concerne les ventes de céréales et les programmes de promotion (voir Chapitre 9, Agriculture). Parmi ces programmes figurent les ventes de grain à crédit et les paiements anticipés pour le grain des Prairies. La Direction administre également des programmes de nature plus particulière tels que le programme d'aide à l'utilisation du canola et le programme d'aide au

transport des produits du canola. Elle participe aux activités d'organismes internationaux qui s'occupent des céréales et des oléagineux, notamment le Conseil international du blé et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

La Direction générale des foires et missions commerciales administre le Programme des projets de promotion mis sur pied et exécuté par le ministère. Ce programme comprend la participation à des foires commerciales internationales, à des expositions en solo et à des campagnes de promotion en magasin outre-mer; l'organisation de séminaires techniques et de missions commerciales au Canada et à l'étranger; et le parrainage de visites au Canada de représentants étrangers en vue de stimuler la vente des produits et des services canadiens sur divers marchés d'exportation.

La Direction générale des programmes de défense favorise l'exportation dans le domaine militaire grâce à des programmes de commercialisation axés sur la vente de matériel de défense canadien hautement spécialisé et de produits connexes aux États-Unis, à l'OTAN et à d'autres pays amis. Elle conclut des ententes de collaboration en matière de recherche, développement et production industriels dans le domaine de la défense. Le Département américain de la Défense n'est pas tenu de se conformer à la *Buy American Act* dans l'achat de produits de défense canadiens.

Programme de tourisme à l'étranger. Les Affaires extérieures sont chargées de l'application du programme relatif au tourisme par l'entremise de son personnel en poste à l'étranger. En 1982, les dépenses sur le plan du tourisme au Canada ont dépassé \$17.6 milliards. Cette somme représentait un peu plus de 5 % du produit national brut du Canada; elle a fourni de l'emploi directement et indirectement à plus d'un million de Canadiens, elle a procuré une entrée de \$8.0 milliards dans le trésor public, et elle a donné lieu à des investissements de plus de \$2.5 milliards. Sur le montant total de \$17.6 milliards, \$3.8 milliards ou 22 % provenaient de touristes étrangers. C'est de cette portion du programme dont s'occupent les Affaires extérieures.

21.6.2 Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est une société de la Couronne qui fournit de l'assurance aux exportateurs, des garanties aux banques et du financement aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et services canadiens, afin de développer le commerce d'exportation du Canada. Aux termes de la loi, la Société doit être financièrement autonome. Pour bénéficier de ses services, les exportateurs canadiens doivent être en concurrence sur les marchés étrangers pour ce qui concerne le prix, la qualité, la livraison et le service, c'est-à-dire les critères commerciaux habituels. Pour être admissibles à l'aide de la SEE, les exportations doivent avoir un contenu canadien d'au moins 60 %. Tous les biens et services sont admissibles à l'assurance crédits à l'exportation de la SEE, mais seulement les biens d'équipement normalement