

dollars par année. À notre avis, les gouvernements provinciaux souhaiteront sans doute envisager aussi cette mesure de réduction des coûts.

De plus, les missions organisées par le Ministère devraient tirer parti de toute l'influence exercée par le Canada à l'étranger, qui peut leur permettre d'exploiter des débouchés intéressants. Par exemple, les missions qui se rendent dans les pays où le Canada fournit une aide considérable et dans ceux où il a contribué au maintien de la paix devraient exploiter cet avantage.

Recommandation n° 13

Le Comité est d'avis que le gouvernement doit consulter l'industrie avant de choisir les foires commerciales et les autres activités de promotion (par exemple, les séminaires, les conférences, les publications publicitaires, etc.) auxquelles il offrira son soutien; néanmoins, nous recommandons, dans le cadre de ce paramètre :

- i. *Que le soutien apporté par le gouvernement à l'égard des foires commerciales soit limité aux expositions internationales de grande envergure qui attirent des acheteurs étrangers et reçoivent l'appui de l'industrie canadienne;*
- ii. *que les coûts liés à la participation aux foires commerciales soient recouvrables dans le cas des entreprises dont les ventes annuelles dépassent 10 millions de dollars.*

En 1994-1995, le gouvernement du Canada soutiendra environ 500 missions commerciales dans le monde entier. Comme ce soutien est mal ciblé et mal coordonné, il ne maximise pas l'utilisation des ressources qui y sont affectées. Le gouvernement doit concentrer ses ressources sur des expositions moins nombreuses mais plus importantes, en offrant principalement un soutien axé sur l'infrastructure, par exemple, en s'assurant que les participants canadiens occupent des stands situés dans les secteurs bien en vue. Il faut aussi accroître la coordination entre le gouvernement fédéral et les provinces.

L'aide financière accordée aux entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 10 millions de dollars serait déterminée au moyen d'une échelle mobile d'après le nombre de participations à un événement donné; par exemple, une entreprise pourrait toucher une aide correspondant à 75 % des coûts pour une première participation et à 50 % pour une seconde et ne toucher aucune aide à partir de la troisième participation.

Les économies découlant d'un recouvrement des coûts accru pourraient atteindre 4 millions de dollars. Combinés aux 5,2 millions économisés grâce au recouvrement intégral des coûts dans le cas des entreprises dont les ventes annuelles dépassent 10 millions, ces fonds