

en aidant les exportateurs à répondre aux exigences de contrepartie, tant de façon réactive que proactive, et en leur fournissant l'élément de souplesse dont ils ont besoin pour combler leurs besoins futurs en la matière. Dans ce contexte, le Groupe de travail recommande :

#### **Recommandation 28**

**Que l'association des maisons de commerce recommandée contribue à diffuser, en ce qui touche les petites et moyennes maisons de commerce, une information qui aidera les exportateurs canadiens devant assumer des obligations de contrepartie.**

Globalement parlant, il faut que nos exportateurs soient tenus au fait de l'évolution de la situation et des nouvelles tendances en matière de contrepartie, et qu'ils soient mieux informés sur la façon de s'organiser pour mener ce type de commerce ainsi que sur son utilisation comme outil de marketing proactif. Sur ces questions, le Groupe de travail recommande :

#### **Recommandation 29**

**Que le gouvernement annonce largement la formation d'un centre d'information sur le commerce de contrepartie qui suivra les nouveaux développements, diffusera de l'information et fournira des conseils de base ainsi que des services de conseil aux exportateurs. Le gouvernement devrait recenser, également en coopération avec l'association de maisons de commerce recommandée, les ressources des maisons canadiennes de commerce extérieur pour permettre à ces dernières de jouer un rôle plus efficace en matière de contrepartie.**

Le Groupe de travail note avec satisfaction que des associations et organisations privées comme l'Association canadienne d'exportation, l'Association des manufacturiers canadiens, l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Antilles et les chambres de commerce du Canada fournissent, à des degrés divers, des informations et des conseils sur le commerce de contrepartie.