

tion, des conseils et de l'aide aux particuliers et aux entreprises s'occupant de l'expansion des marchés, du marketing, du transport et du traitement des céréales, des oléagineux et de leurs produits dérivés. L'aide prend notamment la forme de crédits garantis par le gouvernement pour les ventes d'exportation, de missions commerciales et de diffusion d'information sur les possibilités de commercialisation.

**Information sur le financement des exportations:** La promotion des exportations canadiennes dépend dans une large mesure du financement offert aux exportateurs canadiens. C'est pourquoi le ministère participe à l'élaboration des politiques et aux activités de la SEE (voir page 18), de l'ACDI (voir page 18) et des institutions financières internationales.

**Licences et contrôles:** Le ministère des Affaires extérieures fait connaître aux exportateurs les exigences de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, de même qu'il approuve ou refuse les demandes de licence d'exportation. Il élabore aussi les politiques concernant le contrôle des exportations canadiennes à des fins de sécurité nationale, de politique étrangère ou d'approvisionnement.

Pour plus de renseignements sur les activités du ministère, joindre le Centre d'information sur le commerce, au numéro 1-800-267-8376 (sans frais).

### **Délégués commerciaux à l'étranger**

**Rôle:** Le ministère des Affaires extérieures dispose d'un réseau mondial de délégués commerciaux, qui comprend 500 représentants dans plus de 90 ambassades, hauts-commissariats et consulats canadiens. Ces représentants sont chargés d'aider les entreprises qui recherchent des marchés d'exportation.

**Responsabilités:** Les délégués commerciaux peuvent rendre de

nombreux services aux exportateurs. Ils les aident à pénétrer un marché en les encourageant, par exemple, à y venir au moment où les conditions semblent les plus favorables. Ils repèrent les entreprises pouvant servir d'agents et mettent les fournisseurs canadiens directement en rapport avec eux; ils peuvent aussi les renseigner sur la solvabilité d'éventuels partenaires commerciaux dans des pays étrangers.

Les délégués commerciaux accomplissent quotidiennement diverses tâches: rédaction de rapports sur le pays où ils sont en poste, sur le commerce, les affaires, les conditions financières, les nouveaux débouchés d'un marché et la concurrence, les règlements tarifaires et commerciaux et les pratiques bancaires. Une part importante de ces renseignements, complétés par des conseils sur la pratique des prix, sont communiqués aux exportateurs actuels ou potentiels.

À l'étranger, le délégué commercial est le maître d'œuvre des efforts du gouvernement du Canada pour promouvoir le tourisme et l'exportation des biens et des services canadiens. Il représente et défend les intérêts commerciaux du Canada à l'étranger, analyse les pratiques commerciales locales et l'évolution des politiques économiques susceptibles d'influencer le commerce et les politiques ministérielles à Ottawa. Toutes les communications entre les délégués commerciaux et les entreprises sont faites sous le sceau du secret commercial.

Par ailleurs, il conseille et aide les entreprises canadiennes qui recherchent des coentreprises et veulent produire sous licence à l'étranger; il encourage les entreprises étrangères à faire au Canada des investissements favorisant la technologie, la productivité et la création d'emplois au Canada.

Les délégués commerciaux sont une source d'aide continue pour les entreprises canadiennes qui