

tation canadienne aux dirigeants et gens d'affaires américains, mentionnons les visites de ministres, les missions commerciales et une trentaine d'expositions à caractère commercial. Grâce à l'intervention directe des dirigeants politiques, les entreprises canadiennes et européennes ont pu approfondir leurs contacts. Lorsque le Premier ministre s'est rendu en Allemagne, en Espagne et en France, la coopération industrielle figurait parmi les grands points inscrits à son programme. À cela sont venues s'ajouter les visites effectuées au Canada par les premiers ministres de France, du Portugal et de Grèce, le ministre allemand des Affaires économiques et le chancelier Schmidt.

Étant donné que le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada en importance et constitue une précieuse source de capitaux d'investissement, notre ambassade à Tokyo accorde une attention très spéciale à la promotion du commerce dans son programme d'affaires publiques, afin d'éveiller l'intérêt de l'entreprise japonaise et de la presse commerciale pour le potentiel industriel du Canada.

Au Japon, le personnel affecté aux affaires publiques s'occupe de faire traduire des brochures traitant de commerce, d'acheter des emplacements dans les catalogues, de faire paraître des messages publicitaires dans les journaux spécialisés et de coordonner la publicité du Centre du commerce canadien, qui organise chaque mois des expositions industrielles.

Malgré la multiplication des foires commerciales un peu partout dans le monde, l'Europe demeure le centre de l'activité mondiale en cette matière. De nos jours, il est souvent nécessaire de s'y prendre deux ans à l'avance pour réserver un emplacement à l'occasion des salons européens les plus prestigieux. Lors de certaines foires commerciales tenues en Europe, où l'industrie canadienne avait obtenu des résultats fort honorables, les clients ne provenaient pas exclusivement du pays hôte. D'après les indications fournies par les entreprises elles-mêmes, le fait d'avoir participé à des foires et missions en Europe organisées et financées par le ministère aurait généré des ventes de l'ordre de 500 millions de \$. Signalons notamment les succès remportés par les industries des pièces d'automobile, de l'électronique, du matériel de télécommunications, de l'impression et de l'emballage. La campagne suivie de promotion de la charpente de bois dans la construction domiciliaire a porté fruit : au fur et à mesure que cette méthode de construction s'implante en Europe, les perspectives d'accroissement des ventes de bois d'œuvre canadien s'améliorent.

En Europe de l'Est également, les foires et missions commerciales sont un bon moyen de promouvoir les exportations canadiennes, ce à quoi contribuent aussi les visites de dignitaires comme celle que le Gouverneur général a effectuée en Roumanie en juin. Le ministère a en outre organisé à l'intention des spécialistes canadiens des exposés sur les échanges compensés qui ont été présentés à Toronto, Montréal et Calgary. Dans ses relations commerciales avec les pays d'Europe de l'Est et du tiers monde, le Canada a de plus en plus souvent recours à ce mode de paiement qui consiste à troquer les marchandises importées pour des biens produits localement.

Les cinq pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), soit l'Indonésie, la Malaysia, les Philippines, Singapour et la Thaïlande offrent des débouchés

de plus en plus intéressants pour l'entreprise canadienne. Quand le Premier ministre s'est rendu dans les pays membres de l'ANASE et à Brunei en janvier 1983, il a longuement parlé de commerce avec ses hôtes et a contribué à attirer l'attention sur les représentants canadiens et sur les affaires que ceux-ci traitent dans ces pays.

Les visites aux échelons supérieurs ont été profitables en termes d'expansion du commerce et de coopération économique entre le Canada et l'Asie. La huitième réunion du Comité mixte Canada-Chine pour le commerce s'est tenue en mai 1982 à Toronto. En septembre, le ministre des Transports s'est rendu en Inde à la tête d'une mission commerciale. Le ministère s'est associé à des gens d'affaires canadiens pour créer le Conseil des gens d'affaires Canada-Inde, et il a participé à la Conférence Canada-Inde sur les débouchés commerciaux organisée à Toronto en novembre, ainsi qu'à l'envoi d'une mission commerciale en Inde en février 1983. Ce même mois, la deuxième conférence " Ouverture sur le Pacifique ", tenue à Toronto, aura permis à 150 représentants du milieu des affaires canadien de se familiariser avec les marchés asiatiques.

Les activités d'expansion du commerce en Amérique latine et dans les Antilles visent à canaliser le potentiel à long terme de l'abondant réservoir de richesses naturelles qui s'y trouve et de la population qui y connaît une croissance rapide. Le ministère a poursuivi son étroite collaboration avec la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et les banques canadiennes aux fins du financement d'entreprises canadiennes. L'élargissement du programme des foires et missions commerciales s'est révélé être fort profitable, les ventes dépassant 80 millions de \$. Au Canada, la Direction générale de l'expansion du commerce a contribué à faire connaître les débouchés existant en Amérique latine en participant à des missions commerciales et à des ateliers financés par les gouvernements provinciaux, et en accordant son appui aux organisations du secteur privé intéressées à exporter dans cette région du monde, à savoir l'Association des exportateurs canadiens, l'Association canadienne-Amérique latine et Antilles (ACAL) et la Chambre de commerce Brésil-Canada.

L'Arabie saoudite, l'Algérie, l'Égypte et l'Afrique du Sud représentent nos principaux marchés en Afrique et au Moyen-Orient. Parmi toutes les activités de promotion qui visaient à accroître notre part de ces marchés, il convient de mentionner tout particulièrement les colloques tenus en décembre 1982 à Montréal, Toronto, Halifax et Edmonton, qui ont permis de démontrer qu'il existe d'excellents débouchés en Afrique.

Le nouveau premier ministre australien, Robert Hawke, a manifesté son intention de renforcer les liens commerciaux et économiques qui unissent déjà son pays au Canada. Les perspectives pour la vente de matériel hautement spécialisé sont particulièrement intéressantes dans les secteurs de l'exploitation pétrolière et gazière, du transport de l'électricité, de l'électronique, des transports, de la défense et des machines spécialisées.

Programmes servant à encourager le commerce

Le ministère s'occupe de plusieurs programmes particulièrement axés sur l'expansion du commerce international.