

che et de sauvetage a-t-on effectués au cours de la même période et qui en a assumé le coût?

L'hon. John Carnell Crosbie (ministre des Pêches et des Océans et ministre de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique): Le budget du MPO pour les services d'hélicoptère dans South West Nova est fixe; pour déterminer le nombre d'heures de vol effectuées, on:

(i) retranche les frais de transit et d'exploitation mensuels (entretien des hangars, déplacements des équipages et combustible) du budget mensuel, et on;

(ii) divise le solde du budget par le taux fixé pour une heure de vol.

Du 1^{er} janvier au 31 août 1992, le MPO a effectué 163 vols de surveillance qui ont duré au total 424 heures, soit 2,6 heures de moyenne par sortie; ces services ont coûté 1,4 million de dollars. Au cours de ces sorties, le MPO a relevé 64 infractions possibles et notamment:

—26 navires canadiens pêchant pendant que la saison était fermée;

—8 navires canadiens pêchant en zone fermée;

—4 navires canadiens incorrectement identifiés;

—4 cas d'engins illégaux pour la pêche du saumon et du homard;

—1 navire étranger entrant sans autorisation dans les eaux de pêche canadiennes; et

—21 navires canadiens pêchant contrairement aux conditions de leurs permis.

Pendant cette période, l'hélicoptère a effectué 8 missions de recherche et sauvetage comportant 12 sorties totalisant 20,9 heures; le MPO a assumé 12,3 heures tandis que le MDN a payé le reste.

Question n° 411—M. Barrett

En ce qui concerne la série de foires mettant en vedette des délégués commerciaux et devant se tenir à Toronto, Montréal, Calgary et Vancouver plus tard cette année, a) quel est le coût total estimé de la série de foires, b) quel est le coût de chaque foire, c) quelle somme sera dépensée pour rapatrier les délégués commerciaux de leurs postes d'affectation, d) le gouvernement a-t-il signé des contrats avec des compagnies privées ou des individus dans le cadre de ces foires, e) quelle est la valeur de chacun de ces contrats et quels sont les compagnies ou individus impliqués?

L'hon. Michael Wilson (ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie et ministre du Commerce extérieur): VisionExport, anciennement Carrefour, est une initiative lancée par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada il y a huit ans dans le but de promouvoir l'exportation et de fournir de l'aide et de l'information sur les marchés d'exportation et les programmes d'aide gouvernementale aux gens d'affaires de toutes les régions du pays.

Affaires courantes

Cette initiative se déroule dans différentes villes du Canada durant tout le mois d'octobre, le mois canadien de l'exportation. Elle consiste en une série de séminaires et d'ateliers, de rencontres individuelles entre délégués commerciaux et représentants d'entreprises, de déjeuners autofinancés de formation de réseaux d'entraide et d'activités de promotion avec les chambres de commerce locales, les collègues et les écoles ainsi que les représentants des médias.

Quelque 3 500 personnes, du secteur privé pour la plupart, ont participé à une ou plusieurs activités de VisionExport. Il est encore trop tôt pour mesurer les incidences que cela aura sur les sociétés participantes cette année. Par contre, par exemple, l'an passé, à la suite d'une rencontre au Carrefour des technologies avancées à Vancouver, Systemhouse Pacific s'est alliée avec Samsung Data Systems Co. Ltée, de Corée, pour offrir à l'Asie ses connaissances d'expert en matière d'intégration des systèmes. Ce marché pourrait rapporter plus de 100 millions de dollars aux Canadiens au cours des cinq prochaines années.

Cette année, les activités tenues à Toronto, Montréal, Calgary et Vancouver ont coûté respectivement 63 000\$, 20 275\$, 4 000\$ et 12 000\$ et au total 99 275\$. Ces coûts comprennent les frais internes.

Les délégués commerciaux qui reviennent de l'étranger pour participer à VisionExport reçoivent par la même occasion de la formation et assistent à des exposés, sur les initiatives du ministère par exemple, dans le cadre de leurs fonctions. Le coût total de leurs déplacements, évalué à environ 166 000\$, ne saurait donc être attribué entièrement à VisionExport.

Voici les contrats conclus avec le secteur privé concernant VisionExport:

Toronto

Centre des conférences de l'hôtel Westin Harbour Castle	10 000\$
OEB Public Relations	33 000\$
Manpower Temporary Services and Personnel Opportunities Ltd.	5 364\$
Southam Audiovisual—location d'équipement	1 200\$
Vernon Rentals and Leasing—location d'équipement	375\$
Ricoh Canada—location d'équipement	295\$
Ove Desigh—Conception, disposition et impression de billets	515\$
Security Management Services	351\$

Montréal

Hôtel Hilton Bonaventure	2 825\$
Clarkson & Conway—kiosques	1 850\$