

du tourisme et de l'investissement à l'échelle locale et régionale.

Système de planification et de suivi

En 1986, le Ministère a implanté un système informatique avancé pour gérer les plans de promotion des exportations et des investissements de 96 missions à l'étranger couvrant quelque 120 marchés. Le système permet de recenser les activités commerciales prioritaires des missions, de fournir des données détaillées sur les secteurs et les marchés, et de choisir les débouchés par région et par secteur. En 1987, une composante promotion du tourisme a été ajoutée au système.

Programmes de défense

Commerce du matériel de défense avec les États-Unis

La Direction générale des programmes de défense est chargée de gérer la relation avec les États-Unis en matière de commerce de matériel de défense en vertu de l'arrangement de partage de la production et de la mise au point de matériel de défense, dont le mandat a évolué depuis la Seconde Guerre mondiale lorsque l'on a compris que l'infrastructure industrielle était une composante intégrale de la défense du continent. Pendant l'année, nos exportations de matériel de défense aux États-Unis ont progressé de 35 % pour atteindre 1,3 milliard de dollars. L'aspect le plus notoire de cet accroissement est qu'il était attribuable à une poussée subite des ventes des sous-traitants, qui sont généralement des sociétés canadiennes moins importantes. Un programme visant à élargir leur participation à ce marché a englobé des séminaires et des visites d'entreprises de toutes les régions du pays, la visite d'organismes américains d'achat de matériel de défense et des installations des principaux entrepreneurs canadiens, ainsi que l'envoi de missions de sociétés canadiennes à des postes de commandement militaire et à des organismes d'achat des États-Unis.

La Direction générale a traité plus de 800 demandes de renseignements émanant de quelque 500 sociétés intéressées à exploiter le marché américain du matériel de défense. La

plupart des demandes touchaient l'identification d'acheteurs, les pratiques suivies des deux côtés de la frontière, la difficulté à obtenir le dossier d'adjudication et le transfert de technologie.

On a organisé des visites pour permettre à 9 amiraux de se faire une idée de la capacité canadienne de répondre à leurs besoins. Des visites ont ensuite été faites à plus de 50 commandants militaires et administrateurs principaux d'entreprises de matériel de défense des États-Unis.

Grâce à ces efforts, des sociétés canadiennes ont pu être enregistrées auprès de 49 nouveaux organismes américains d'achats militaires; la plupart des 116 sociétés qui se sont ainsi inscrites pour la première fois sont des petites et moyennes entreprises. Une série d'ateliers sur l'exportation de matériel de défense ont été tenus dans 9 provinces pour encourager les sociétés à l'extérieur du corridor Toronto-Montréal. Ces ateliers ont atteint 150 entreprises, n'ayant pour la plupart aucune expérience de l'exportation sur le marché américain du matériel de défense, et 40 représentants de gouvernements provinciaux.

La Direction générale des programmes de défense copréside des groupes de travail qui se réunissent pour trouver des domaines dans lesquels les sociétés canadiennes pourraient développer de nouvelles technologies et de nouveaux produits qui répondront aux exigences militaires américaines tout en contribuant aux objectifs canadiens. Pendant l'année, des débouchés ont été ouverts pour les instruments d'aéronef, pour les systèmes de contrôle de la circulation aérienne et pour les composants de satellite. Ces projets conjoints permettent de faire progresser la technologie canadienne et de rendre cette industrie plus concurrentielle. Les sous-comités sur le transfert de la technologie, sur la sécurité et sur l'infrastructure industrielle nord-américaine se sont réunis périodiquement en divers points du continent, et de nouveaux groupes de travail ont été établis avec l'état-major de l'US Army Aviation Systems Command, de Communications, Electronic Command et de l'US Air Force Space Division pour entreprendre des projets de corecherche sur les produits.