



8 Le Service des délégués commerciaux

- Le gouvernement du Canada contribue depuis longtemps aux contacts des entreprises canadiennes avec l'étranger. En 1894, déjà, nous avons un premier délégué commercial à temps plein, John Lake Short, en poste en Australie en 1894.
- Aujourd'hui, le Service des délégués commerciaux joue un rôle particulièrement utile en aidant les exportateurs canadiens à être concurrentiels et à pénétrer avec succès sur les marchés étrangers. Nos ambassades et nos consulats à travers le monde travaillent ferme pour veiller à ce que la reprise de l'économie mondiale soit profitable à tous et pour assurer la prospérité du Canada à long terme. Cette présence aux quatre coins de la planète procure aux entreprises canadiennes l'avantage concurrentiel dont elles ont besoin pour se positionner sur le marché international.
- Le SDC aide les entreprises à :
 - trouver des débouchés prometteurs;
 - chercher des contacts clés;
 - trouver de l'information pour les visites;
 - obtenir des renseignements sur les entreprises locales dans des pays déterminés;
 - entreprendre diverses activités promotionnelles, par exemple participer à des foires commerciales locales.
- Pour aider les entreprises à s'implanter avec succès à l'étranger, nous dressons leur profil dans WIN Exports, une base de données confidentielle qui décrit les exportateurs canadiens et leurs ressources et capacités. Les firmes qui y adhèrent peuvent tirer parti des débouchés proposés par le Centre des occasions d'affaires internationales, bénéficiaire de la promotion de leurs activités à l'étranger et avoir accès à d'autres outils.
- Tous les renseignements sur le SDC se trouvent sur le site Web <http://www.exportsource.gc.ca>.