

Suite de la page 2

mettra de rediriger les personnes qui auraient besoin de renseignements ou d'une formation plus rudimentaire dans le domaine de l'exportation.

Nous avons également entrepris des initiatives avec des partenaires comme le ministère des Finances et la SEE. D'un intérêt particulier pour les PME ont été la publication d'une brochure intitulée *Carnet de route pour l'exportation et le financement des exportations* et la

création d'un programme de sensibilisation à l'exportation destiné au personnel des banques. Ces efforts ont permis de jeter les bases d'une nouvelle collaboration entre les banques et la SEE, ce dont les PME ne pourront que profiter.

L'Examen de la promotion du commerce international constitue un important outil de changement. Il a servi de tremplin pour sa contribution importante à l'examen des programmes et, en particulier, à l'examen de la politique

étrangère du gouvernement. Il est intéressant de constater que le rapport Wilson et l'énoncé de la politique étrangère concluent tous les deux que la promotion du commerce international vise directement à créer des emplois et à accroître la prospérité, les deux principales priorités du gouvernement.

Larry Duffield fait partie de TFX. Pour de plus amples renseignements sur l'EPCI, on peut le contacter au 996-2298.

ECHOS DU PASSÉ

Le texte qui suit est extrait d'une des premières lettres que John Larke a envoyées d'Australie à l'AC en 1895. Bien que cette lettre remonte à un lointain passé, vous vous sentirez peut-être concerné par les préoccupations qui y sont exprimées. Certaines choses ne changent jamais! La lettre se lit en partie comme suit (traduction du texte original) :

Bureau de l'Agence commerciale du Gouvernement du Canada
Édifice Burns, Philp and Co's
Rue Bridge, Sydney, N.S.W.

Sydney, le 18 mars 1895

Monsieur,

...Je me rends compte que ni les renseignements, ni les acheteurs de produits canadiens ne viendront jusqu'à moi. J'ai eu une foule de visiteurs, et nombre d'entre eux souhaitaient agir à titre de représentants pour des produits canadiens. Toutefois, seulement deux des intéressés m'ont semblé qualifiés pour le commerce. Dans les autres cas, j'ai dû aller voir les gens, ce qui prend environ six fois plus de temps qu'au Canada. Il faut fixer des rendez-vous, puis effectuer jusqu'à trois visites pour obtenir les renseignements voulus ou un avis sur les échantillons présentés. Il serait bon d'avoir quelqu'un au bureau qui connaît bien le commerce.

Il existe des débouchés dans ces colonies pour nos gens s'ils savent comment s'y prendre. J'ai envoyé une note de service au sujet d'une salle d'exposition et de présentation d'échantillons, qui nous serait très profitable à mon avis. En ce qui concerne les produits comme le matériel agricole, les scies et les machines à coudre qui portent une marque particulière, l'idéal serait que la société concernée ouvre un bureau de représentation, à partir duquel des voyageurs de commerce visiteraient les détaillants. Le simple représentant à la commission ne peut se permettre de pousser les affaires autant que l'exige une nouvelle entreprise. Pour ce qui est des produits de base comme le coton, les bottes et les chaussures, le papier et les articles de bois, une visite chez les grossistes pourrait suffire. Dans certains cas, il serait même possible d'établir des relations commerciales par correspondance . . .

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

John Larke

CANADEXPORT

Chers lecteurs et lectrices du "Troc",

CanadExport revient à la charge, cette fois pour vous dire que nous attendons de vos nouvelles avec impatience.

Sur quoi aimerions-nous être informés? Dites-nous ce que vous faites présentement pour aider les exportateurs canadiens. Parlez-nous de vos marchés et de leurs tendances; nous avons besoin d'information relative à tout le pays ou à un secteur donné; donnez-nous des détails sur les nouveaux programmes ou sur des modifications apportées à ceux déjà en place; communiquez-nous des renseignements sur les marchés, donnez-nous des noms de clients potentiels; expliquez-nous des problèmes qui concernent le commerce. Bref, nous aimerions recevoir un article sur toute question susceptible d'intéresser le monde des affaires. C'est là le genre de renseignements que les lecteurs nous ont dit rechercher dans la publication.

Nous avons 40 000 lecteurs à contenter et nous tenons à préserver la satisfaction de notre clientèle. Nous sommes accessibles par l'entremise du service FaxLink et nous le serons bientôt sur le BÉI.

Nous savons que vous êtes tous très occupés et même que le travail ne risque pas de diminuer. Aussi, nous ne vous demandons pas de polir vos articles. Laissez-nous le soin de la présentation finale; nous avons uniquement besoin de données « brutes ».

Cependant, n'oubliez pas qu'il faut compter au moins cinq semaines entre la date de réception des articles et la date de la publication. Vous pouvez nous faire parvenir vos articles par courrier électronique ou par télécopieur au numéro (613) 992-5791.

En espérant avoir bientôt de vos nouvelles, je vous prie d'agréer l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Le rédacteur en chef de **CanadExport**,
Amir Guindi