

Désormais, on a rendu les directeurs de ces bureaux responsables de l'utilisation efficace et productive des fonds et du personnel dont ils disposent. En fait, le résultat final est la mise en pratique d'une nouvelle méthode servant à exploiter toute perspective valable pour le Canada dans un territoire donné. Bien entendu, l'initiative des agents n'est pas facteur négligeable puisqu'il constitue précisément un aspect du "service" exigé d'eux mais il n'est toutefois qu'une partie de leurs fonctions.

Pour l'instant le délégué commercial doit se concentrer sur beaucoup plus qu'uniquement sur l'aspect de commercialisation. Son travail porte de plus en plus sur l'étude du cycle de production tout entier, soit la recherche et le développement, la pré-production et la production.

L'industrie canadienne doit être éveillée aux innovations nécessaires pour marcher de pair avec les tendances à l'étranger et les nouveaux progrès de la technologie étrangère. La commercialisation est seulement l'étape finale.

Nous sommes à redéployer nos forces. Nos postes subissent continuellement un examen minutieux pour s'assurer que les résultats de leurs efforts de promotion commerciale compensent le coût de leur entretien. Sinon, ils seront réduits en personnel ou fermés. D'autres postes pourront être ouverts ou développés. Pendant la dernière année, des délégués commerciaux canadiens ont commencé à oeuvrer dans six nouvelles localités (en comptant les postes de Buffalo et Minneapolis qui doivent ouvrir d'ici une semaine) et se sont retirés de quatre endroits où les avantages commerciaux ne valaient pas les dépenses encourues.

Le poste de Buffalo sera ouvert officiellement la semaine prochaine. C'est le poste de délégués commerciaux le plus proche de Brantford, et j'espère que les hommes d'affaires de cette région tireront avantage de celui-ci pour augmenter leurs ventes sur ce marché opulent et en plein essor du nord de l'État de New York.

Pour couvrir de façon plus étendue les marchés mondiaux, un nombre croissant d'hommes d'affaires respectables sont nommés agents commerciaux honoraires du Canada dans des régions où il n'y a pas de postes. Des spécialistes de l'extérieur sont invités au besoin pour des affectations à court terme.

De plus, la limite de 100 agents commerciaux dans des postes à l'étranger est en train d'être dépassée. Il s'agit de résidents permanents ayant une expérience considérable du monde des affaires de la ville où le poste est situé, et qui parlent couramment la langue du pays. Ils assurent une certaine continuité et ont une connaissance plus étendue des contacts locaux à établir que le délégué commercial de passage. L'idée est d'avoir presque autant d'agents commerciaux que de délégués commerciaux d'ici quelques années.

Autres services de promotion commerciale

Outre le Service des délégués commerciaux, le Ministère a conçu une vaste gamme de programmes en vue d'aider l'exportateur canadien.

Nous avons, par exemple, un programme de foires et un programme de missions commerciales. Au cours de 1970, le Ministère a patronné la participation d'entreprises canadiennes à 28 foires internationales et a, de plus, organisé 17 missions commerciales, tant au Canada qu'à l'étranger.