

Les PME, en particulier, ont signalé que ces mesures pourraient se révéler très efficaces pour modifier les comportements et faire du Canada un « pays de commerçants ». Le pays pourrait en retirer un avantage net considérable. Des ventes supplémentaires se chiffrant à un million de dollars créent douze emplois en moyenne. Les avantages indirects découlant de ces emplois, combinés avec l'accroissement des revenus fiscaux générés par les ventes supplémentaires, seraient supérieurs aux dépenses qu'entraînerait une mesure d'encouragement raisonnable.

SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

Recommandation n° 7

La défense des intérêts du Canada en matière de promotion du commerce international est assurée principalement par le Service des délégués commerciaux (SDC). Son rôle consiste à aider les entreprises canadiennes à explorer et à exploiter les débouchés sur le marché international. Les délégués commerciaux sont les mieux placés pour offrir ce service en raison de leur statut de représentants officiels du gouvernement du Canada, de leur vaste réseau de contacts au sein de l'industrie et du gouvernement au Canada et dans leur pays d'accueil ainsi que de leur connaissance du pays, des coutumes et de la langue.

D'après le Comité, le réseau des ressources du SDC à l'étranger constitue un élément capital de la stratégie globale du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce international. Compte tenu de ce fait, nous recommandons que le gouvernement :

Continue de soutenir un vigoureux Service des délégués commerciaux à l'étranger. On peut atteindre en partie cet objectif par les moyens suivants :

- i. en offrant à tous les délégués commerciaux une formation accrue dans des domaines prioritaires, par exemple, les affaires, la technologie et les finances;*
- ii. en augmentant le nombre d'échanges de personnel de direction à court terme entre le secteur privé, les organismes gouvernementaux ou les autres ministères (ACDI, Finances, Industrie Canada, etc.), les organisations internationales et le Service des délégués commerciaux;*
- iii. en incitant les délégués commerciaux à prolonger leurs affectations;*
- iv. en incitant les délégués commerciaux à demander plus souvent un détachement auprès des institutions financières internationales pour y occuper des postes décisionnels clés.*

Afin d'exercer leurs fonctions de la façon la plus efficace et la plus efficiente possible, les délégués commerciaux canadiens et ceux recrutés sur place doivent continuellement améliorer