

Depuis 100 ans,

Le Service des délégués commerciaux du Canada est avant tout au service des entreprises canadiennes

Ed Swift ne part pas à l'étranger en voyage d'affaires sans préparation. Avant son départ, le directeur du développement commercial à la division des systèmes appliqués chez Spar Aérospatiale Ltée, entre autres préparatifs, consulte le Service des délégués com-

merciaux du Canada (SDC) au sujet de la meilleure façon de solliciter les marchés extérieurs qu'il prévoit visiter.

«Les délégués commerciaux en poste dans les ambassades du Canada peuvent vous aider à naviguer de manière à éviter les écueils, nous dit-il. La pre-

mière démarche des gens d'affaires avisés est de consulter le personnel de l'ambassade. Ainsi, on peut s'éviter bien des difficultés et épargner temps et argent.»

Selon M. Swift, qui effectue de nombreux séjours à l'étranger pour le compte de Spar, la plus grande société canadienne de l'aérospatiale et chef de file dans les secteurs des communications par satellite, de l'informatique, de l'aéronautique et de la défense, le Service des délégués commerciaux est un outil de commercialisation fort utile. «On peut y trouver un réseau de spécialistes qui se font un devoir et un plaisir de vous aider à commercialiser votre produit outre-mer. Les délégués vous diront honnêtement quelles sont vos chances de réussite et vous donneront un aperçu réaliste et impartial du marché, que vous n'obtiendriez pas nécessairement d'un agent d'exportation.»

Au service des exportateurs canadiens depuis un siècle

Depuis 100 ans, le Service des délégués commerciaux du Canada prête son concours aux sociétés canadiennes exportatrices.

En 1894, lorsque John Larke, premier délégué commercial canadien, a quitté Vancouver à bord du R.M.S. *Warrimoo* à destination des colonies australiennes, il avait une bonne idée du mandat dont on l'avait investi : promouvoir le Canada et faire connaître les entreprises canadiennes en tant que partenaires commerciaux sérieux et dignes d'intérêt.

Aujourd'hui, le SDC, fort d'un réseau de 950 délégués canadiens et agents commerciaux recrutés sur place, poursuit encore ce même objectif. Les marchés qu'il vise sont toutefois beaucoup plus nombreux : des délégués commerciaux sont en poste dans 12 villes canadiennes ainsi que dans 128

(Voir page 4 — 100 ans)

LES DÉBUTS DU SERVICE

CANADIEN DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX

- 1851 :** Trois colonies de l'Amérique du Nord britannique, le Canada, la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, collaborent à la première exposition de produits canadiens, à l'occasion d'une grande foire internationale au Crystal Palace de Londres.
- 1892 :** Promulgation de la Loi créant le ministère du Commerce; Mackenzie Bowell devient le premier ministre canadien du Commerce.
- 1894 :** Un décret autorise le ministère du Commerce à nommer des agents commerciaux dans des pays étrangers et dans diverses colonies; le premier agent commercial, John Larke, s'embarque en décembre pour occuper ce poste en Australie.
- 1914 :** Après une première campagne de recrutement dans les universités, Dana Wilgriss et Norman Johnston sont nommés délégués commerciaux.
- 1916 :** Les visites industrielles sont intégrées à la formation préalable aux affectations outre-mer des délégués commerciaux.
- 1929 :** James Langley devient le premier délégué commercial officiellement attaché à une mission diplomatique du Canada.
- 1933 :** Des directions sectorielles sont créées afin de faciliter les communications avec l'industrie; ces premières directions s'occupent de produits animaux, d'économique, de bois et produits végétaux ainsi que de minéraux, métaux et produits chimiques.
- 1935 :** Des directions sectorielles sont créées afin de faciliter les communications avec l'industrie; ces premières directions s'occupent de produits animaux, d'économique, de bois et produits végétaux ainsi que de minéraux, métaux et produits chimiques.
- 1939 :** Un bureau commercial est inauguré à Los Angeles afin de promouvoir le tourisme au Canada et de prospecter les débouchés offerts par un récent accord commercial canado-américain.
- 1949 :** Terre-Neuve se joint à la Confédération et ses délégués commerciaux sont intégrés au Service canadien.
- 1969 :** Recrutement des premières femmes au Service.

(Renseignements tirés de Hill, O. Mary, *Canada's Salesman to the World, The Department of Trade and Commerce, 1892-1939, McGill-Queen's University Press, Montréal et London, 1977, ainsi que des archives du Ministère.*)