

Les ministres fédéral et provinciaux du Commerce ayant formellement approuvé le concept Équipe commerce Canada en mars dernier, les fonctionnaires se sont mis à l'oeuvre pour donner corps à l'idée. Nous voulons répondre aux besoins des gens d'affaires canadiens et instaurer une approche pragmatique, orientée vers le client, une approche qui viendra élargir et étayer les efforts que nos déployons actuellement pour intégrer et coordonner nos services d'appui à l'expansion du commerce international.

À l'heure actuelle, 60 p. 100 de toutes nos exportations sont effectuées par une centaine de compagnies seulement. Moins de 8 p. 100 des sociétés canadiennes, et seulement 15 p. 100 des fabricants canadiens, exportent directement.

En 1992 et en 1993 pourtant, 85 p. 100 de tous les nouveaux emplois au Canada ont été créés par les petites entreprises. Dans de nombreux cas, il s'agissait d'emplois de qualité nécessitant des compétences supérieures et offrant un milieu de travail sans pareil. Les Canadiens ont besoin d'emplois de qualité; et pour aider à multiplier ces emplois, le gouvernement concentrera ses efforts sur le secteur qui, aujourd'hui, crée le plus d'emplois, c'est-à-dire celui des petites et moyennes entreprises, les PME.

Dans cette optique, les fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont reçu pour instruction d'explorer les moyens d'encourager davantage de PME à s'internationaliser. On leur a demandé de porter une attention particulière à la façon dont les services de soutien fédéraux pourraient être structurés pour mieux répondre aux besoins des PME qui cherchent de nouveaux marchés. Les fonctionnaires de plusieurs ministères procèdent actuellement à une analyse en profondeur des besoins de financement des PME, y compris au chapitre de l'exportation.

Ceux d'entre vous qui connaissent le Service des délégués commerciaux savent peut-être que celui-ci célébrera son 100^e anniversaire en 1994. C'est en effet en 1894 que le premier délégué commercial du Canada, John S. Larke, entra en fonctions, en Australie, où il demeura en poste pendant 15 ans. Le décret du Conseil autorisant la création du Service disposait que les délégués commerciaux avaient pour mandat de recueillir des renseignements et de correspondre avec les Canadiens intéressés à faire des affaires dans leurs pays d'accréditation. La définition de ce mandat est toujours d'actualité, bien sûr, mais vous conviendrez certes avec moi que le monde dans lequel évoluent aujourd'hui les délégués commerciaux est aux antipodes de celui dans lequel évoluait John Larke il y a un siècle.