

Ces personnes ont une expérience directe du commerce extérieur. La plupart d'entre elles ont été affectées à l'étranger et connaissent leurs collègues répartis dans le monde entier. La présence dans un bureau du MEIR de votre région d'une personne bien au fait des divers programmes d'aide gouvernementale destinés aux entrepreneurs est en soi indicative de l'utilité des services qu'elle peut vous rendre. Pour contacter ces délégués commerciaux, il suffit de laisser marcher vos doigts. Ce geste peut être la première étape vitale qui vous ouvrira les portes aux marchés extérieurs.

Il y a un service spécial dont je dois vous parler. En collaboration avec le MEIR, nous offrons un programme d'emplois d'été pour étudiants que vous pourrez directement et immédiatement mettre à profit. Les étudiants qui participent à ce programme sont brillants et talentueux. Bon nombre d'entre eux sont inscrits à des maîtrises en administration des affaires ou à d'autres programmes d'études reliés au commerce, et j'ajouterais que certains deviendront un jour des délégués commerciaux. Nous les payons et nous leur donnons une formation intensive de quatre jours, après quoi nous ne les voyons guère plus. Ils vont travailler dans des entreprises d'exportation et les aident à exporter. Ils accomplissent une multitude de tâches. Que ce soit pour préparer le terrain ou jeter des ponts, ils sont toujours pleins de ressources. Ils peuvent faire toute la différence dans vos programmes d'exportation, et je sais que certains d'entre vous ici aujourd'hui avez fait appel à ces étudiants par le passé et y avez trouvé votre compte.

Permettez-moi de résumer mon propos. Les délégués commerciaux du Canada, c'est-à-dire les 18 qui sont parmi nous aujourd'hui et les centaines d'autres qui sont absents, sont vos employés. Vous les payez. Ils ne peuvent toujours accomplir des miracles, bien qu'ils le puissent très souvent. Ils peuvent recueillir pour vous des renseignements commerciaux de base, vous ouvrir les bonnes portes et vous aider à régler vos problèmes internationaux, s'il y a lieu. En bref, ils peuvent démystifier le commerce international. Avec toutes ces cartes en main, vous constaterez qu'il n'est pas plus difficile ou plus risqué de vendre vos produits à l'étranger que de le vendre au Canada.