

Les délégués commerciaux d'aujourd'hui sont aussi engagés dans des activités de promotion commerciale non traditionnelles. Ils sont de plus en plus souvent invités à trouver des partenaires étrangers pour des firmes canadiennes, à favoriser l'investissement étranger direct au Canada, à promouvoir le tourisme au Canada et à identifier des technologies étrangères qui intéressent les firmes canadiennes.

Notre Service des délégués commerciaux a grandement contribué à la performance du Canada sur les marchés étrangers. John Larke a été le premier des nombreux délégués commerciaux qui ont sensiblement contribué au bien-être des Canadiens.

Nous devons maintenant nous assurer que nos délégués commerciaux continuent de fournir les services dont ont besoin les gens d'affaires dans un monde toujours plus complexe. C'est d'ailleurs justement l'objectif de cette Conférence — écouter ce que vous, les gens d'affaires, avez à nous dire sur ce que doit faire le Service pour mieux répondre à vos besoins.

Ces derniers mois, j'ai écouté ce que nos clients avaient à nous dire lors des petits déjeuners-rencontres que j'ai eus avec les représentants de petites et moyennes entreprises du pays et des consultations menées avec nos centres d'études en administration internationale, dans le cadre des consultations structurées menées par le Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE) et les groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCÉ), et dans le contexte de diverses autres initiatives.

Le message est clair — faites moins, mais faites mieux ce que vous faites déjà. On m'a dit qu'il y a trop de programmes et que ces programmes sont gérés par trop d'intervenants, et que vous voulez plus de renseignements sur les marchés — et des renseignements à jour. Vous nous demandez aussi de mieux nous adapter aux besoins des petites et moyennes entreprises.

Dans la foulée de ces consultations, j'ai déjà pris certaines mesures préliminaires dans trois grands domaines.

D'abord, nous apportons un certain nombre d'améliorations à la façon dont nous recueillons et diffusons l'information commerciale et les renseignements sur les marchés. Nous avons mis en place un service de babillard électronique qui permet aux exportateurs de consulter l'information commerciale internationale la plus récente à partir d'un ordinateur personnel et d'un modem. Nous préparons aussi un Système automatisé de renseignements sur les marchés pour la télécopie de messages sur les débouchés potentiels.

Une deuxième série de mesures vise à mieux définir et orienter le rôle de soutien joué par les gouvernements. Il faut une