

Je remercie le Comité consultatif sur le commerce extérieur (CCCE), et surtout son président, M. Marshall Cohen, pour cette plaque marquant cent années d'activités du Service des délégués commerciaux. Je l'accepte au nom des centaines d'hommes et de femmes, agents et personnel de soutien basés au Canada et recrutés à l'étranger, qui ont donné son vrai sens à l'expression «fonction publique» en mettant leurs énergies et leurs talents au service des gens d'affaires canadiens. Un tel honneur est d'autant plus significatif qu'il est présenté par ceux que nous servons.

Soyez les bienvenus à cette conférence célébrant le centenaire du Service des délégués commerciaux, un service qui a été reconnu par les Canadiens et nos concurrents comme l'un des meilleurs services de représentants commerciaux au monde. Le Service est une composante essentielle de la grande stratégie du gouvernement fédéral pour stimuler le commerce international. Je suis sûr que ceux qui m'ont précédé à ce portefeuille, et surtout ceux d'entre eux qui sont ici aujourd'hui, conviendront avec moi que le Service des délégués commerciaux ne devrait pas être considéré simplement comme un programme gouvernemental parmi d'autres, mais plutôt comme un bon investissement dans la prospérité future du Canada.

Au début de l'an prochain, je visiterai l'Australie où, en 1894, M. John Larke a été affecté comme premier délégué commercial du Canada. Le monde était alors complètement différent du nôtre, mais M. Larke a fait du travail remarquablement similaire à celui des délégués d'aujourd'hui. Il a recueilli de l'information commerciale, et aidé les sociétés canadiennes intéressées à commercer avec l'Australie. Il a fourni des conseils sur les transports et les questions douanières, et il a stimulé le commerce d'une large gamme de produits canadiens, dont les textiles, les roues de voiture et les céréales.

Les 600 Canadiens et les 350 agents commerciaux recrutés sur place qui travaillent aujourd'hui dans 140 bureaux au Canada et à l'étranger offrent encore ce type de conseils. Maintenant, ils font également la promotion d'une gamme beaucoup plus large d'exportations de produits et de services. Il s'agit notamment de micro-plaquettes, de matériel de télécommunication, de services financiers et juridiques et de technologies de l'information, pour ne nommer que quelques-unes des industries de haute technicité à forte valeur ajoutée dans lesquelles les sociétés canadiennes sont des leaders mondiaux.

Les délégués commerciaux d'aujourd'hui doivent également s'occuper de toute une gamme de nouvelles questions que M. Larke n'aurait jamais pu imaginer. Les contingents, les subventions, les taux de change, les communications planétaires instantanées, les accords commerciaux bilatéraux et internationaux, le démantèlement des barrières tarifaires conjugué au développement des barrières non tarifaires : ce ne sont là que quelques-uns des éléments de la vie commerciale internationale d'aujourd'hui.