

## ÉLARGISSEMENT DU RÔLE DES CONSULS HONORAIRES

PAR Paul André Gagnon

**Les consuls honoraires doivent bien connaître la situation économique et commerciale des pays concernés**

La fusion du groupe des représentants commerciaux avec celui des consuls honoraires à l'étranger se poursuit sans problèmes majeurs. Pendant plusieurs années, le Canada a eu quelques représentants commerciaux honoraires à l'étranger, dont le mandat était de faire la promotion des intérêts commerciaux canadiens sur un territoire restreint et éloigné.

Ces représentants commerciaux n'avaient pas le statut consulaire, et ne jouissaient pas des privilèges et immunités accordés aux consuls honoraires. Des modalités opérationnelles restrictives étaient parfois établies dans leurs contrats d'embauche. Désormais, les nominations se feront selon la même description de tâches que celle des consuls honoraires.

Les nouveaux consuls honoraires seront nommés après qu'un comité intraministériel, composé de représentants de TOO, JPP et des directions géographiques, aura établi avec certitude qu'ils ont analysé, compris et accepté les avantages commerciaux réels ou potentiels prévus dans le territoire dont ils seront responsables.

Les consuls honoraires auront notamment les responsabilités suivantes :

- desservir des points éloignés dans un vaste territoire;
- surmonter les difficultés dues à un mauvais réseau de communication ou encore à la lourdeur des pratiques protocolaires et commerciales dans certains pays, en se tenant au courant des changements apportés au régime douanier ou aux modalités d'accès au marché;
- faciliter l'entrée dans les cercles d'affaires ou gouvernementaux d'un territoire particulièrement fermé, ce qui comprend obtenir les documents d'appels d'offres;
- faciliter la contribution d'une tierce personne dans l'interprétation des événements ou de l'information, et permettre un élément de continuité;
- être sur place pour conseiller les exportateurs canadiens de passage dans le territoire, en recommandant des représentants locaux et en participant aux foires commerciales locales;

- évaluer le potentiel actuel et futur du marché concerné, en recueillant dans les journaux et les communiqués de presse des informations sur le commerce, les transferts de technologie et les possibilités d'investissement.

Après examen des meilleurs moyens de promouvoir les intérêts du Canada en matière d'échanges de biens, de capitaux et de technologies, il a été déterminé que l'augmentation du nombre de consuls honoraires à l'étranger répondrait aux besoins croissants sur les plans du commerce, de l'économie et des services consulaires.

Lorsque le travail commercial constitue l'essentiel de la tâche du consul honoraire, des arrangements doivent être pris pour déléguer à des assistants locaux une bonne partie des fonctions administratives (passeports, demandes de Canadiens en difficulté, utilisation de l'autre langue officielle du Canada, etc.).

Le programme est administré par les chefs de mission, en consultation avec les directions chargées de l'expansion du commerce dans les régions concernées et d'autres directions fonctionnelles. Les rapports et autres communications des consuls honoraires sur les questions commerciales et économiques se font habituellement par le biais du chef du programme commercial dans les missions de tutelle. Sauf entente préalable avec celui-ci, les consuls honoraires ne traitent directement ni avec l'Administration centrale ni avec des organismes au Canada.

Les consuls honoraires doivent bien connaître la situation économique et commerciale des pays concernés, et devraient pouvoir régler les questions administratives courantes. Ils constituent souvent, pour les gens d'affaires canadiens, la principale source d'information sur la culture, le commerce, le climat financier ou les usages dans la région en question.

Il est à noter que le manuel de référence consulaire a été modifié pour respecter les exigences de cette fusion entre les deux programmes.

Paul André Gagnon fait partie de la Direction des opérations d'expansion du commerce (TOO) (tél.: (613) 995-3576).