

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/09

DISCOURS DE L'HONORABLE
JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE
EXTÉRIEUR, LORS D'UN
DÉJEUNER DE CARREFOUR 85

SAULT-SAINTE-MARIE
LE 11 MARS 1985

Mesdames et Messieurs,

Je me réjouis de vous voir tous ici aujourd'hui pour l'édition Sault-Sainte-Marie de Carrefour 85. En ma qualité de ministre du Commerce extérieur, je dois vous avouer que je suis enchanté de prendre la parole aujourd'hui devant un auditoire aussi nombreux et distingué. En tant que député de Sault-Sainte-Marie, je vous avouerai que l'endroit n'aurait pu être plus approprié!

En fait, j'ai en main un rapport provisoire sur le déroulement de Carrefour 85, et je puis vous dire que tout marche comme sur des roulettes -- à fond de train. Nos délégués commerciaux ont déjà mené plus de 3 000 entrevues à Halifax, Montréal et dans l'Ouest du Canada, et le quart des gens d'affaires qu'ils ont rencontrés n'avait jamais exporté auparavant. Comme les exportations constituent une source de revenus que nous n'aurions pas autrement, et qu'elles créent des emplois pour les Canadiens, il y a lieu, à mon avis, de se réjouir du succès de Carrefour 85.

Ici, dans le Nord de l'Ontario, comme dans les autres régions où nous nous sommes rendus, la participation des gens d'affaires a été plus grande que nous ne l'avions prévue. Par conséquent, nous avons décidé de commencer nos entrevues ce matin plutôt que cet après-midi. Certains d'entre vous avez donc déjà rencontré un ou plusieurs délégués commerciaux, qui sont les véritables vedettes de ce spectacle.

Comme il y a 18 délégués commerciaux ici aujourd'hui, je ne puis vous les présenter tous. Je puis cependant vous

dire qu'ils viennent des différentes régions du monde depuis Abu Dhabi jusqu'au Zaïre, en passant par la région du Pacifique, l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Est, l'Europe de l'Ouest et cinq grandes places d'affaires américaines, sans oublier Ottawa.

En d'autres termes, nous avons réuni à votre intention des représentants de toutes les régions du monde.

J'aimerais présenter à ceux d'entre vous qui ne le connaissez pas déjà l'une de nos vedettes. Il s'agit de Clive Carruthers qui est originaire de Sault-Sainte-Marie.

Clive travaille comme délégué commercial depuis un peu plus de vingt-deux ans. Il a été affecté dans le Pacifique Sud, en Europe et en Amérique centrale, et il en est à sa deuxième affectation aux Etats-Unis. Il remplit les fonctions de consul et de délégué commercial du Canada à Détroit.

Maintenant que vous le connaissez, permettez-moi de dire autre chose à son sujet. Nous ne l'avions pas invité ici, mais dès qu'il a entendu parler de Carrefour 85, il nous a appelés et a expressément demandé à venir ici. Que pouvons-nous dire? Bien fait, Clive.

Le service dont fait partie Clive est l'un des plus anciens du Canada et, sans aucun doute, l'un des plus productifs. En effet, le Service des délégués commerciaux existe depuis 1894; il a traversé guerres et révolutions, booms et récessions, et résisté au tourbillon des changements. Il s'agit, à de nombreux égards, d'un service unique parce qu'il peut vous aider de multiples façons.

Permettez-moi de vous donner quelques explications à ce sujet. D'abord et avant tout, vous savez sans doute que la priorité économique du gouvernement est la création d'emplois et, comme le commerce fournit déjà le tiers de tous les emplois au Canada, nous croyons que la meilleure façon de créer de nouveaux emplois est de multiplier nos exportations. A cette fin, toutes les ambassades et tous les consultats du Canada se sont donnés une orientation commerciale. La priorité des priorités de chaque agent du Service extérieur canadien, depuis l'ambassadeur jusqu'au troisième secrétaire, est la promotion du commerce.

Tout cela n'est pas dans l'abstrait. L'aide que fournissent nos agents aux exportateurs canadiens est très précise et concrète, et je crois qu'il serait utile que vous sachiez à quoi vous attendre. Ces agents sont votre avant-garde commerciale. Ils sont là pour aider les exportateurs du Canada et ils font très bien leur travail.

La première tâche des délégués commerciaux consiste à servir d'intermédiaire entre l'exportateur canadien et l'importateur étranger. Ils mettent les deux parties en contact et, lorsque le dialogue s'établit entre sociétés canadiennes et étrangères, ils surveillent de près la situation et tentent d'arranger les choses si des difficultés surgissent. Ils s'arrangeront pour vous trouver un agent d'importation, un distributeur, et même un acheteur éventuel.

Les délégués commerciaux s'assurent que l'environnement commercial est propice aux affaires. Tout comme le propriétaire du magasin du coin se fait un devoir d'aller rencontrer ses voisins pour s'en faire des amis, les délégués commerciaux se font un devoir d'établir de bonnes relations avec les gouvernements, les grandes sociétés, les acheteurs, les importateurs et les agents. Bien entendu, leur objectif est d'amener les acheteurs étrangers à songer au Canada lorsqu'ils cherchent une source d'approvisionnement. Mais ils visent aussi un deuxième objectif, à savoir préparer le terrain au cas où il surgirait une difficulté.

En effet, des problèmes surgissent parfois. Il peut s'agir d'une évaluation en douane qui semble injuste, de licences d'importation difficiles à obtenir, de la réception d'un produit canadien autre que celui qui avait été commandé ou d'une avarie pendant le transport. Plus souvent, il arrive que l'exportateur canadien souhaite connaître la cote de solvabilité d'un importateur étranger désireux d'obtenir du crédit à court terme. Les délégués commerciaux peuvent vous aider à résoudre tous ces problèmes, et d'autres encore.

Ils savent comment obtenir des renseignements sur le crédit. Ils sauront vous renseigner en cas de différend et, bien souvent, négocieront un règlement équitable (que vous pourrez toujours accepter ou refuser). Leur force réside dans leur connaissance des conditions, des pratiques et des lois locales et, chose encore plus importante, dans leur présence dans ces endroits éloignés, dans leur perception du milieu et des contacts qu'ils ont établis. Ils représentent les intérêts du Canada et, par conséquent, prendront toujours la défense de l'entreprise canadienne, à moins que celle-ci n'ait sciemment commis un acte illégal ou contraire à l'éthique commerciale. Les délégués commerciaux perdent tout naturellement une partie de leur motivation lorsqu'ils sont amenés à représenter des entreprises douteuses. Les sociétés qui enfreignent sciemment la loi ou trompent leurs clients risquent de ternir la réputation de tous les exportateurs canadiens.

Les délégués commerciaux assurent également la liaison entre le gouvernement canadien et les gouvernements étrangers dans le secteur de la coopération commerciale et industrielle. Chargés de maintenir notre accès à ces marchés, ils font des démarches, négocient la suppression d'obstacles non tarifaires et veillent au respect des règles commerciales internationales. Ce lien devient encore plus important dans le cas des économies à planification centrale (c'est-à-dire l'Europe de l'Est et de nombreux pays en développement) où presque tout est importé par le gouvernement. Ces pays préfèrent les transactions de gouvernement à gouvernement, et lorsqu'ils veulent transiger avec le Canada leur interlocuteur est le délégué commercial.

Les délégués commerciaux procèdent également à l'analyse et à l'évaluation du marché et renseignent le Canada sur les importations dont le besoin se fait sentir, de même que sur les spécifications, la conception, les prix et les quantités des produits recherchés. Ils travaillent à partir d'études des grilles de production et de consommation étrangères, ainsi que des intérêts généraux manifestés du côté canadien, ou au nom d'entreprises canadiennes désirant obtenir des renseignements précis sur les débouchés pour divers produits et services.

Outre tout cela, les délégués commerciaux ont désormais deux nouvelles fonctions. Premièrement, ils doivent rechercher de nouvelles sources de placements et encourager les investisseurs étrangers à investir au Canada. Ils doivent aussi être à l'affût des techniques étrangères que le Canada pourrait avoir intérêt à importer. Nous savons tous que la clé de la concurrence dans l'industrie est la mise au point ou l'obtention de nouvelles techniques. Cela peut signifier de faire l'acquisition d'une nouvelle machine qui permet d'augmenter la productivité ou d'obtenir le savoir-faire nécessaire ou un nouveau procédé. Les délégués commerciaux qui sont affectés dans les pays développés consacrent de plus en plus de temps à la recherche de nouvelles techniques, mais ils doivent savoir ce dont le Canada a besoin. Les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent leur donner des indices, mais les milieux d'affaires restent leur meilleure source de renseignements.

Nos délégués commerciaux ne sont pas tous affectés à l'étranger. Ils ne travaillent pas tous dans des avant-postes éloignés et exotiques comme Détroit. En effet, les délégués commerciaux qui pourraient vous être les plus utiles, du moins pour vos toutes premières démarches, sont ici au Canada. Dans toutes les capitales des provinces canadiennes, il y a un bureau du ministère de l'Expansion industrielle régionale, et dans chaque bureau du MEIR vous trouverez des délégués commerciaux en chair et en os.

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.

Je vous le répète: les délégués commerciaux sont là pour travailler pour vous. N'hésitez pas à leur demander ce dont vous avez besoin. Si vous en demandez trop, ils vous le diront, mais vous constaterez, j'en suis sûr, que le service est leur mot d'ordre et qu'ils sont des collaborateurs hors-pair.

Je vous remercie.