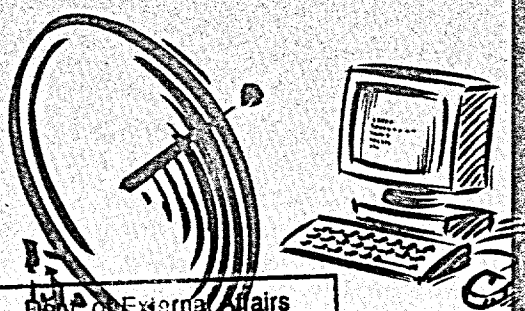
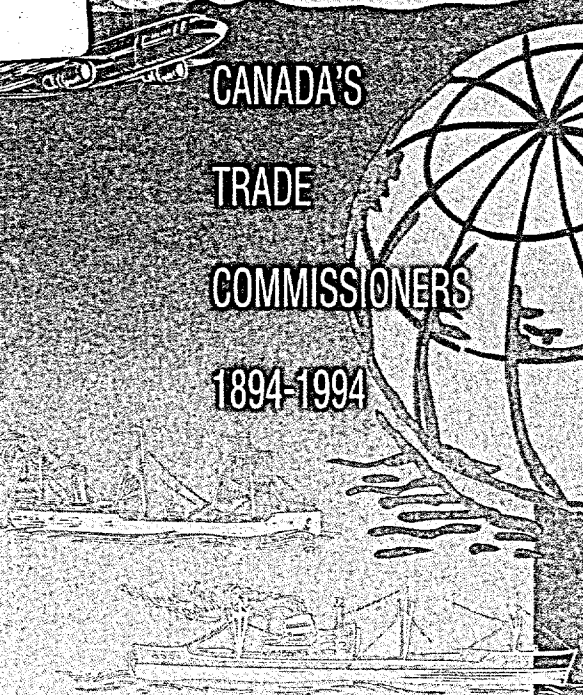


doc
CA1
EA
194G47
EXF

GLOBAL READERS

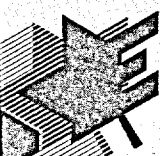
CANADA'S
TRADE
COMMISSIONERS
1894-1994



Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 10 1995

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTRE



THE GLOBAL TRADERS CANADA'S FIRST PROFESSIONAL TRADE COMMISSIONER

“ In order to make our venture in establishing the Australian line a success, it is absolutely necessary to have a resident agent at Sydney ... I know of no man in Canada so well fitted for this position as Larke.... He is an enthusiast on the extension of Canadian trade ... has a happy aptitude for public speaking and could do much good in addressing Boards of Trade and other bodies.”

Sir Mackenzie Bowell, Canada's Minister of Trade and Commerce, 1892 to 1894.

With this strong endorsement, the first trade commissioner set off in early December 1894 bound for Australia. John Short Larke was headquartered in Sydney but initially his territory covered the whole of Australia and New Zealand as well.



J . S . L A R K E

His arrival was heralded in the Sydney newspapers. In an interview with the *Sydney Telegraph* in 1895 he said: "My mission, if you like to call it such, is simply to promote trade between Canada and Australia.... We desire to promote a through trade, a direct trade."

43-271-677 / 43-271-678 (626 2048)

Direct trade between Canada and Australia had been on the decline, due mainly to the lack of steamship service. But coinciding with the arrival of Larke in Australia, the Canadian and New South Wales governments had set up direct trade communications opening up new opportunities for brisk trading between the two countries.

Larke was able to stimulate the trade in Canadian products as diverse as cotton goods, carriage wheels and woodwork, harness, rubber goods, and even breakfast foods.

John Larke was the first professional trade commissioner to represent the Dominion of Canada. His appointment set a pattern for all trade commissioners who today work in more than 138 Canadian trade offices around the world.

THEN AND NOW, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

The difficulties faced in trading at the turn of the century were just as challenging as those faced today. Today, traders must deal with quotas, subsidies, exchange rates, multilateral trade agreements, and constantly changing markets. In 1894 challenges stemmed mostly from transportation problems – on getting products to their destination in good condition and in time.

Larke's goal was to promote the export of Canadian goods. Today, that mandate has expanded to include services, investment and tourism. But the mission of Canada's trade commissioners has remained unchanged: to promote Canadian goods and services internationally.

A CENTURY OF SERVICE

Today, Canada's Trade Commissioner Service is recognized as one of the world's best. It has played a major role in Canada's performance on international markets over the last 100 years. Larke was the first of the many men and women of the Trade Commissioner Service who have contributed and who will continue to contribute significantly to Canada's success as a trading nation and thus to the prosperity of the country.

With the assistance of Canada's trade commissioners, Canadian businesses can explore many opportunities through up-to-date market intelligence. Exporters have access to many services and computerized systems. Information on these can be obtained through the International Trade Centres and InfoEx, the information centre of the Department of Foreign Affairs and International Trade.

TOWARD A SECOND CENTURY OF SERVICE

The trade commissioners' role is evolving to serve Canada's international business interests in this new era. Trade commissioners link Canadian exporters with foreign buyers, they manage and arrange trade shows and tackle market access issues. This results in improved sales, strategic alliances, more foreign investment, technology transfers and better market intelligence – all of which leads to job creation in Canada.

“The Canadian Trade Commissioners assisted us in contacting high-level officials of prospective customers in the railway and aviation markets in Australia and Korea; in identifying market opportunities through trade fairs and missions abroad, and in finding suitable firms to act as our agents in foreign markets. First and foremost, the value of the Canadian Trade Commissioners for us is the prestige that comes with such endorsement by the Canadian government. **”**

**Helmut Schauer
Proceco Industrial Machinery Ltd.
Montréal, Québec**

“ Rescan has benefited from our relations with the Trade Commissioner Service of the Department of Foreign Affairs and International Trade. Foreign market contacts and information, participation in trade missions and assistance from the Program for Export Market Development have all assisted us in reaching and surpassing our exporting goals. **”**

**Kelvin Dushnisky, Vice-President
Rescan Consultants
Vancouver, B.C.**



“ About five years ago, we concluded that if the design of our line of marine propellers was updated, we could expand our current market share and send propellers all over North America... Therefore, we began to consider export markets and turned to our local International Trade Centre for advice. We were encouraged to try marketing through national stand displays, organized by the Trade Commissioner Service at major trade shows in Chicago, New Orleans, Miami and Fort Lauderdale.... As a result of this support, we have developed a good U.S. market share.... Thanks to the Trade Commissioner Service for their assistance in these markets. **”**

**Bill Stavert
Hall & Stavert Ltd.
Charlottetown, P.E.I.**

For other publications on trade matters, contact:

InfoEx

Fax: (613) 996-9709

Toll-free: 1-800-267-8376

Ottawa callers: (613) 944-4000

Department of Foreign
and International Trade

Canada



COMMERÇANTS DU MONDE

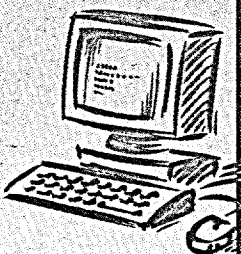
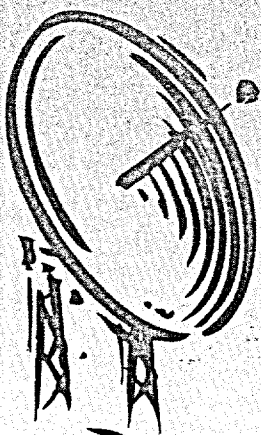
LE SERVICE

DES DÉLÉGUÉS

COMMERCIAUX

DU CANADA

1894-1994



100 ANS

COMMERÇANTS DU MONDE LE PREMIER DÉLÉGUÉ COMMERCIAL OFFICIEL DU CANADA

« Si nous voulons que l'établissement de la ligne Canada-Australie soit un succès, il est impératif d'avoir un résident à Sydney. [...] Je ne connais personne au Canada qui soit aussi qualifié pour ce poste que M. Larke. [...] Il appuie avec enthousiasme le développement des activités commerciales du Canada [...], il possède une heureuse aptitude pour l'art oratoire et pourrait faire beaucoup en s'adressant aux chambres de commerce et autres organismes. »

**Sir Mackenzie Bowell, ministre du
Commerce national et international
du Canada de 1892 à 1894**

C'est avec cette impressionnante recommandation que le premier délégué commercial du Canada s'est embarqué pour l'Australie au début de décembre 1894. John Short Larke était posté à Sydney, mais au début, son territoire englobait toute l'Australie et la Nouvelle-Zélande.



J. S. LARKE

L'arrivée de M. Larke a fait la manchette des journaux de Sydney. Voici ce qu'il a déclaré dans une entrevue donnée au *Sydney Telegraph* en 1895 :
« Ma mission, si on peut l'appeler ainsi, est simplement de promouvoir le commerce entre le Canada et l'Australie. [...] Nous voulons créer un commerce direct entre nos deux pays. »

Ce commerce direct était à la baisse, faute d'un service maritime entre les deux pays. Cependant, l'arrivée de M. Larke en Australie coïncidait avec la mise sur pied d'une liaison maritime par les gouvernements du Canada et du New South Wales. Cette initiative allait donner un coup de fouet aux échanges commerciaux.

M. Larke réussit à stimuler la vente de nombreux produits canadiens : cotonnades, roues et charpentes de charrette, harnais, produits en caoutchouc et même aliments pour le petit déjeuner.

John Larke fut le premier délégué commercial officiel à représenter le Dominion du Canada. Sa nomination a institué une tradition que poursuivent aujourd'hui des délégués commerciaux postés dans quelque 138 délégations autour du monde.

HIER ET AUJOURD'HUI DÉFIS ET DÉBOUCHÉS

Les difficultés qui faisaient obstacle au commerce au tournant du siècle étaient tout aussi épineuses que celles d'aujourd'hui. De nos jours, les exportateurs font face à des quotas, à des subventions, à des problèmes de change, à des accords commerciaux multilatéraux et à des marchés en constante évolution. En 1894, il s'agissait surtout de problèmes de transport : le défi consistait à amener les marchandises à destination à temps et en bon état.

John Larke voulait simplement favoriser l'exportation des produits canadiens. Ses successeurs s'occupent aussi de services, de capitaux et de tourisme. Leur mission, toutefois, est restée la même : promouvoir les biens et les services du Canada à l'étranger.

UN SIÈCLE DE SERVICE

Aujourd'hui, le Canada a la réputation de posséder l'une des meilleures délégations commerciales au monde. Cette délégation a joué un rôle de premier plan dans les réalisations commerciales de notre pays à l'étranger depuis 100 ans. John Larke a ouvert la voie aux dizaines d'hommes et de femmes du Service des délégués commerciaux qui ont contribué – et contribueront encore – au succès du Canada sur les marchés étrangers, et donc à la prospérité du pays.

Avec l'aide des délégués, les gens d'affaires canadiens peuvent explorer toutes sortes de débouchés en analysant les plus récents renseignements commerciaux. Les exportateurs ont en effet accès à toute une série de services et de systèmes informatiques. On peut s'informer à ce sujet en s'adressant à un Centre du commerce international ou en communiquant avec InfoEx – le centre d'information sur le commerce du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

À LAUBE D'UN DEUXIÈME SIÈCLE DE SERVICE

Le rôle des délégués commerciaux évolue pour s'adapter aux intérêts commerciaux du Canada de demain. Les délégués commerciaux mettent en contact les exportateurs canadiens avec les acheteurs étrangers, dirigent et organisent des foires commerciales et s'attaquent aux barrières qui bloquent l'accès aux marchés étrangers. Et leur travail donne des résultats : ventes et investissements étrangers à la hausse, alliances stratégiques, transferts de technologie, meilleure connaissance du marché, autant de réalisations qui créent des emplois au Canada.

« Le Service des délégués commerciaux nous a aidés à communiquer avec les cadres supérieurs de nos clients potentiels dans les secteurs du rail et de l'aviation en Australie et en Corée. Il nous a aussi aidés à cerner des débouchés lors de foires commerciales et de missions à l'étranger, et à trouver des firmes capables de nous représenter sur place. Cependant, l'aide la plus importante que nous apporte le Service des délégués commerciaux, c'est le prestige que confère l'appui officiel du gouvernement du Canada. »

Helmut Schauer
Machinerie industrielle Proceco Ltée
Montréal (Québec)

« Rescan a profité de ses relations avec le Service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. L'information sur les débouchés et les contacts à l'étranger, la participation à des missions commerciales et l'appui du Programme de développement des marchés d'exportation nous ont aidés à atteindre, et même à dépasser, nos objectifs d'exportation. »

**Le vice-président de
Rescan Consultants
Kelvin Dushnisky
Vancouver (C.-B.)**

« Il y a environ cinq ans, nous sommes arrivés à la conclusion qu'en modernisant la conception de nos hélices de bateau, nous pourrions augmenter notre part du marché et vendre des hélices dans toute l'Amérique du Nord. [...] Nous avons donc commencé à étudier les marchés étrangers et nous avons demandé conseil au Centre du commerce international local. Là, on nous a encouragés à exposer nos produits dans le stand national installé par le Service des délégués commerciaux dans de grandes foires commerciales à Chicago, à la Nouvelle-Orléans, à Miami et à Fort Lauderdale. [...] Grâce à cette initiative, nous avons obtenu une bonne part de marché aux États-Unis. [...] Nous tenons à remercier le Service des délégués commerciaux pour son aide. »

**Bill Stavert
Hall & Stavert Ltd.
Charlottetown (Î.-P.-É.)**

Pour recevoir d'autres publications sur le commerce international, prière de communiquer avec InfoEx, à l'un des numéros suivants :

Télécopieur : (613) 996-9709

Numéro sans frais : 1-800-267-8376

Appels d'Ottawa : (613) 944-4000

Ministère des Affaires étrangères, et du Commerce international / Department of Foreign Affairs and International Trade

Canada

