

---

## ENGAGEMENTS

- Quels sont vos engagements pour les deux prochaines années? Y a-t-il possibilité de changement?
- Les plans annuels antérieurs ECI offrent-ils une évaluation réaliste des conditions et des objectifs?
- Croyez-vous que vos rapports trimestriels donnent une bonne idée de votre charge de travail?
- Les agents participent-ils tous?

---

*Où ajoutons-nous de la valeur?*

*Où DEVRIONS-nous en ajouter?*

---

## PROGRAMMES

### Vos clients

- Savez-vous qui sont vos clients (le secteur privé, l'administration centrale, les autres ministères)?
- Savez-vous qui sont leurs clients locaux (au secteur public et au secteur privé)?
- Quelles sont leurs attentes et objectifs?
  - Ces attentes et objectifs sont-ils complémentaires?
  - Coïncident-ils avec le programme de travail?
  - Coïncident-ils avec les résultats du Canada en matière d'exportation?

### Définition des objectifs

- Les activités antérieures ont-elles donné des résultats? Où? Comment le savez-vous?
- En quoi vos programmes reflètent-ils les intérêts du Canada dans votre région?
- De quelle façon vos programmes favorisent-ils vos secteurs prioritaires?
- Dans quels secteurs voyez-vous d'autres possibilités?
- Que pourrions-nous faire de plus ou de moins pour aider les entreprises canadiennes?
- À quoi consacrez-vous la majeure partie de votre temps? Les objectifs de l'administration centrale supplantent-ils ceux du programme commercial?
- Existe-t-il une meilleure façon d'atteindre vos objectifs?