

Method of Selection

Missions are one element of a systematic long-term marketing effort. In this context, the decision to sponsor a mission within a marketing program is made well in advance of the event to enable the Department to:

- provide suitable travel arrangements during peak travel periods;
- obtain visas;
- ensure that key executives, who plan their business commitments well in advance, are available for the missions;
- plan a suitable mission program and make the necessary arrangements;
- prepare an appropriate publicity program, which entails the printing of special booklets; and
- assemble and ship accompanying supplies/materials.

Nominations for membership in outgoing trade missions are normally made by the Department of Regional Industrial Expansion in consultation with the Trade Commissioner Service posts abroad, the Regional Offices and the Offices of Trade Development. Nominees are selected on the basis of:

- suitability as a representative of a particular segment of the industry;
- technical qualifications and contribution to the mission's objective;
- representation of a Canadian-based company with a satisfactory performance record and an interest in exporting to the region concerned; and
- regional distribution within Canada.

The final decision on high-level mission membership is made by the Minister's office on the basis of a list of nominees prepared for the Offices of Trade Development.

Outgoing working-level mission membership is normally restricted to five to ten members with the membership chosen by the Industry Sector Branch after consultation with other interested parties and subject to the approval of the Deputy Minister or Assistant Deputy Minister.

Incoming mission membership is normally suggested by the Trade Commissioner Service post in the area in consultation with the industry sector specialists. But the method of choosing members may vary considerably depending on the purpose of the mission. Also, senior trade missions may be selected directly by the Minister.

Form of Assistance

The government initiates, plans and manages all trade missions it sponsors. In particular, the program undertakes to:

- prepare an appropriate field program and itinerary for the mission;
- hold a briefing by government officials for mission members to familiarize them with the program, the areas or industries to be visited, the itinerary and the travel arrangements;
- arrange a publicity program which might include press conferences, press releases and promotional items;

habituellement des dispositions prévoyant des échanges périodiques qui contiennent les accords réciproques conclus avec les gouvernements étrangers. Ces missions sont un tremplin pour la coopération technologique, industrielle et commerciale. Elles permettent aussi de résoudre les problèmes que peuvent comporter ces initiatives.

Méthode de sélection

Les missions constituent un chaînon d'un effort systématique de commercialisation à long terme. Dans le présent contexte, il convient de décider bien à l'avance du parrainage d'une mission pour permettre au Ministère:

- de prendre des dispositions pour voyager en des endroits très fréquentés;
- de se procurer les visas nécessaires;
- de s'assurer que les administrateurs clés, qui prévoient leur emploi du temps longtemps à l'avance, seront disponibles;
- de prévoir un programme de mission adéquat et de prendre les dispositions nécessaires;
- de mettre au point une campagne publicitaire appropriée, ce qui comporte la publication de brochures spéciales; et
- d'assembler et d'expédier des fournitures et du matériel d'accompagnement.

Les nominations relatives à la participation à des missions commerciales à l'étranger sont normalement faites par le ministère de l'Expansion industrielle régionale en consultation avec les délégations commerciales à l'étranger, les bureaux régionaux et les bureaux de l'Expansion du commerce. Les participants sont choisis d'après les critères suivants:

- aptitude à bien représenter un secteur donné de l'industrie;
- compétences techniques et apport à l'objectif de la mission;
- représentativité d'une société fixée au Canada, qui a un rendement satisfaisant et qui désire exporter dans la région concernée; et
- répartition régionale.

Le cabinet du ministre prend la décision définitive concernant le choix des participants à une mission de hauts fonctionnaires à partir d'une liste de candidats préparée pour les bureaux de l'Expansion du commerce.

La participation à une mission technique et de travail de niveau moins élevé est normalement limitée et comprend de cinq à dix membres; les participants sont choisis par les directions sectorielles, après consultation avec les autres parties intéressées et sous réserve de l'approbation du sous-ministre ou du sous-ministre adjoint.

La participation à une mission de visiteurs au Canada est normalement proposée par le délégué commercial en poste dans la région, après consultation avec des spécialistes du secteur industriel; mais la méthode de sélection des membres peut varier considérablement selon le but de la mission. Ici aussi, les missions commerciales importantes peuvent être choisies directement par le Ministère.