

À VOTRE SERVICE : Message de l'éditeur

Tous nos remerciements à ceux et celles qui ont pris le temps de commenter la renaissance de ce bulletin. Votre soutien et vos suggestions sont utiles; il est agréable de savoir que nous sommes sur la bonne voie.

Nous avons inauguré les activités du centenaire par une discussion de groupe et une cérémonie ici même à l'Administration centrale le 12 janvier, sous le thème «Le Service des délégués commerciaux : au seuil du deuxième siècle». Cet événement couronné de succès a attiré plusieurs centaines de membres, actuels et anciens, du SDC. Les missions ont eu droit à une vidéo-cassette des meilleurs moments. Ce bulletin vous informera des autres activités de célébration prévues dans les mois à venir.

Vous avez déjà reçu des lettres de Al Kilpatrick et de Brian Schumacher exposant les objectifs à atteindre pour aider le SDC à demeurer au diapason des besoins

sans cesse nouveaux des gens d'affaires canadiens. Des communications concernant les renseignements sur les marchés et les meilleures pratiques vous parviendront sous peu. D'autres documents traitant de nombreux dossiers hautement prioritaires sont par ailleurs en cours de préparation.

Nous faisons parvenir au gestionnaire du programme commercial de chaque mission, pour diffusion, le texte d'un récent discours de Germain Denis sur les intérêts futurs du Canada dans le domaine de la politique commerciale. Nos lecteurs au Canada peuvent s'en procurer le texte en contactant Greg Bates, à TOO, au 995-7786.

Nous ferons de notre mieux pour vous tenir informés. Comme toujours, votre participation et vos commentaires sont les bienvenus.

Mike Spencer

Suite de la première page

vaste mandat national du CCCE en produisant des analyses poussées sur des questions commerciales précises. Ils ne sont pas destinés à remplacer le CCCE et les GCSCE, mais bien à travailler de concert avec eux.

Cette nouvelle configuration a cependant remis en question l'utilité permanente du CCCE et des GCSCE eux-mêmes. Maintenant que leur mission originale est achevée, quels seront leurs nouveaux rôles? Lors des récentes réunions des GCSCE, la discussion a porté sur la question de savoir s'il fallait justifier la continuation des groupes en redéfinissant leur mandat ou encore tourner la page et démanteler les groupes. La situation financière actuelle est difficile, et des pressions s'exercent pour que les dépenses gouvernementales visent des objectifs précis et donnent des résultats. Pour citer un délégué commercial d'expérience entendu au hasard d'une conversation dans les couloirs du Lester B. Pearson (dans un contexte différent toutefois), «Comment répondre aux Preston Manning de ce monde?». Certes, les membres des groupes ne touchent pas d'honoraires, mais nombre d'entre eux viennent de loin, et leurs frais de déplacement et

de séjour sont à la charge des contribuables.

Par ailleurs, avant la mise sur pied du mécanisme que l'on connaît, la consultation se faisait au petit bonheur la chance, un régime auquel personne ne voudrait revenir. Un membre d'un des groupes a d'ailleurs établi un parallèle avec l'image du supérieur pratiquant la politique de la porte ouverte, en disant que si les occasions de franchir cette porte se font désormais moins nombreuses, ce n'est pas une raison pour la condamner complètement. En effet, une fois celle-ci fermée, il pourrait être difficile de la rouvrir en cas de besoin. De plus, même si une grande partie des travaux effectués par les GCSCE sera désormais vraisemblablement confiée aux nouveaux groupes de travail, les GCSCE continueront de jouer un rôle crucial pour la protection des intérêts du secteur privé.

Les quelque 25 membres de chaque groupe de travail proviendront de divers milieux, et n'auront pas nécessairement des compétences d'ordre sectoriel. Les GCSCE devront revoir le travail des groupes et fournir à ceux-ci des données sur un certain nombre de dossiers majeurs, par exemple la mise en oeuvre de l'ALENA et des résultats de l'Uruguay Round, ou encore le

commerce interprovincial.

Les nations commerçantes les plus dynamiques sont celles où il y a une étroite coopération entre le gouvernement et l'industrie. Ainsi le «miracle japonais», qui, aux dires de nombreuses personnes, est dû en grande partie à la complicité du gouvernement et du secteur privé dans le domaine de l'économie et à la conjugaison de leurs efforts pour faire avancer le pays. Les États-Unis ont eux aussi mis en place un mécanisme de consultation, par voie législative.

À l'évidence, compte tenu des tarifs aériens et des autres dépenses, on peut dire que le gouvernement, en sa qualité de fournisseur de services, obtient des «renseignements sur les marchés» de la façon la plus économique possible. Par ailleurs, les participants du secteur privé jouissent d'un accès exceptionnel aux façon-neurs de la politique commerciale, et peuvent ainsi faire valoir leurs intérêts. Comme l'accent ne sera plus mis sur les négociations commerciales, mais bien sur la politique commerciale et sur la prestation plus efficace des programmes, il se pourrait bien que cette relation évolutive entre gouvernement et secteur privé entre dans la phase qui sera la plus productive de son existence.