

Merci à tous ceux et celles qui ont répondu au questionnaire du TC. L'analyse complète de ce sondage se trouvera dans cette édition.

LE TROC COMMERCIAL

Un message du rédacteur ..2	Le système de renseignements touristiques Info-Fax5	Information commerciale facilite les décisions7
John T au sujet du Mémoire du Cabinet.....3	Séances d'information.....5	Les consuls honoraires8
Enquête auprès de notre audience4	Le Système de Suivi de la Clientèle6	ParlonsTEST9
		Faire payer les usagers? ...10

Le Troc Commercial est un bulletin trimestriel qui s'adresse aux membres du Service des délégués commerciaux. Il a pour but de favoriser les échanges sur des questions d'intérêt général. Veuillez nous faire parvenir vos contributions par courrier électronique, télex ou télécopieur, à TOO, au (613) 996-8688.

LE MC ET LE SDC

PAR Lisa Rice

La ligne de démarcation entre les questions nationales et internationales étant de plus en plus floue, de nombreux ministères et organismes fédéraux réorientent leurs programmes et leurs services de promotion du commerce intérieur vers le soutien au développement du commerce international. Aujourd'hui, 21 ministères et organismes fédéraux soutiennent, dans différentes mesures, le développement du commerce international (DCI).

Le *Mémoire au Cabinet (MC)* sur le développement du commerce international, préparé conjointement par le MAECI et Industrie Canada et déposé récemment, cherche à donner une certaine forme de leadership et d'encadrement à ce soutien en fixant des priorités, en maximisant l'impact positif des ressources gouvernementales au Canada et à l'étranger, et en créant des partenariats entre les intervenants du DCI. Que cela signifie-t-il pour le Service des délégués commerciaux dans les missions et à l'Administration centrale?

Un élément clé du MC est la Stratégie pour le commerce international (SCI), autrefois appelée le Plan de promotion du commerce extérieur (PPCE), (*Le troc*

commercial, vol. 2, no 2, avril 1995, p. 5). Tous les ministères et organismes s'occupant de développement du commerce international doivent maintenant participer à l'élaboration de la Stratégie et affecter leurs ressources de DCI en fonction des stratégies de secteur et de marché qui ont été adoptées. Cette coordination permettra de réduire les chevauchements dans les activités de développement du commerce international et de mettre l'accent sur les secteurs clés.

Afin d'alléger la charge de travail des missions

à l'étranger, on encouragera davantage les entreprises canadiennes, notamment les PME, à recourir aux services régionaux et locaux avant d'exporter.

De plus, deux nouveaux groupes ont été créés pour faciliter la diffusion des renseignements commerciaux et le repérage des fournisseurs. Les Équipes sectorielles nationales (ESN), qui remplacent les Groupes d'experts sectoriels, collaboreront avec le Service des délégués commerciaux à l'étranger pour partager les renseignements commerciaux avec la clientèle et aider à coupler les débouchés avec les fournisseurs canadiens possibles.

Suite à la page 2



CANADIAN BUSINESS CENTRE
CENTRO CANADIENSE DE NEGOCIOS
CENTRE D'AFFAIRES CANADIEN

Roger Chan fait rapport sur le Centre d'affaires canadien et les frais usagers — voir page 10.

