

LE TROC COMMERCIAL

*Ah! comme
la neige
a neigé!*



**BONNE
ANNÉE!**

Message du nouveau rédacteur-en-chef	2	Atlanta est enchantée du système WIN.....	6	Le MAECI remporte des prix	8
Comment travailler avec l'InfoCentre	3	Un message d'au revoir de John Treleaven.....	7	Exporter : pour l'amour de l'art.....	8
Trucs du métier et pratiques exemplaires ..	3-5	Délégué commercial un jour.....	7	Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne.	9
Le réseau WIN Exports ...	6			Cent jours en Algérie	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, ou par télécopieur, à TBO, au (613) 996-8688.

Une entrevue avec M^{me} Kathryn McCallion

PAR *Andrée
Cooligan*

M^{me} Kathryn E. McCallion est sous-ministre adjointe, Expansion des affaires internationales et Communications, et déléguée commerciale en chef. Sa dernière affectation à l'étranger a été le poste de haut-commissaire à Kingston, en Jamaïque.

TC : *Je vous félicite de votre nomination au poste de déléguée commerciale en chef du Canada. Comment voyez-vous les choses dans votre nouveau rôle?*

KM : En fait, j'occupe ce poste depuis quelques mois seulement et il est encore très difficile de faire le point, c'est-à-dire de déterminer où nous en sommes et vers quoi nous nous dirigeons. Mon rôle ne se limite pas au commerce; je dois assurer la cohésion des divers éléments de mon poste. J'ai fait la preuve que j'étais douée pour former des équipes, la culture a son côté commercial, les communications envahissent toute notre vie, mais le bureau des passeports se sent quelque peu isolé. En ce qui concerne le commerce, j'ai hérité d'un programme mis en place par mes prédécesseurs : l'esprit d'Équipe Canada au pays. Le défi n'a pas encore été relevé, mais j'envisage l'approche de façon quelque peu différente. D'après ma façon de voir les choses, il faut construire à partir de nos points forts, et notre force, c'est le Service des délégués commerciaux (SDC) à l'étranger. C'est là que nous occupons l'espace, c'est là que nous sommes à notre mieux et c'est sur quoi nous devons nous concentrer.

TC : *Le Cabinet du ministre du Commerce international propose une nouvelle orientation pour le SDC. Comment cette nouvelle orientation peut-*

elle influencer sur le SDC, à l'intérieur du Canada, d'une part, et à l'extérieur, d'autre part?

KM : Le Ministre m'a demandé de faire deux ou trois choses. Premièrement, il m'a demandé d'étudier la possibilité que la fonction de commerce international devienne à long terme un organisme de service spécial ou un nouveau mécanisme de prestation de services. Il s'agit, je le répète, d'un processus à long terme.

Deuxièmement, à court terme et plus spécialement pour nous qui travaillons au Ministère, il s'agit de revigorer le Service des délégués commerciaux. Le Ministre estime que le profil du service n'est plus ce qu'il était. Il semble s'être affadi dans la fusion des bureaux géographiques. À mon avis, un délégué commercial réellement efficace est quelqu'un qui travaille à l'étranger. Un délégué commercial très proactif à l'étranger ne peut se transformer aussi facilement qu'on peut le croire en un agent réactif au pays.

Le troisième point consiste à se concentrer sur les nouvelles compétences qu'on attend des délégués commerciaux. Nous leur donnons une formation; ils devraient donc retourner à l'étranger prêts pour y chercher des investissements, par exemple. Je songe à l'information commerciale par rapport aux renseignements sur les marchés. À l'époque d'Internet, c'est une perte de

Suite à la page 2