

leurs compétences. Comme le SDC sera de plus en plus sollicité à l'avenir, il aurait avantage à appliquer efficacement la technologie (systèmes intégrés de gestion et télécommunications) pour accroître sa productivité et ainsi répondre à la demande croissante. Il est primordial d'offrir une formation portant sur l'utilisation de ces technologies. En outre, la formation des nouveaux délégués commerciaux pourrait englober une introduction à la technologie industrielle.

D'après le Comité, les échanges entre les secteurs public et privé pourraient présenter de grands avantages pour les entreprises et le gouvernement. Toutefois, nous reconnaissons que les efforts déployés par le passé pour favoriser ce type d'échanges ont connu un succès limité. Dans de nombreux cas, il est difficile de réaliser ces échanges en raison du manque de mesures d'encouragement, dont des obstacles à la réintégration perçus et réels. Il nous semble possible de régler ce problème en modifiant la politique et en mettant sur pied une initiative pilote à court terme (de 3 à 12 mois) qui pourrait prendre la forme de projets s'inscrivant dans des domaines très variés.

Suivant le processus de rotation actuel, des délégués commerciaux très efficaces peuvent être appelés à quitter une mission pour occuper un poste très différent. La perte est double : la mission perd un précieux savoir-faire et le délégué commercial ne met plus à contribution sa connaissance particulière d'un marché ou d'un secteur, ses contacts, etc. Un processus de planification de carrière plus cohérent, selon lequel un délégué commercial concentrerait ses efforts sur un pays ou une région en particulier, se révélerait bénéfique pour les entreprises. Le Comité est d'avis que l'on doit prendre des mesures pour inciter les délégués commerciaux à demeurer en poste dans les missions les plus difficiles pendant une période prolongée.

On encourage les entreprises canadiennes à présenter des soumissions pour les projets de grande envergure financés par les institutions financières internationales dans les marchés en développement. Cependant, à l'étape d'évaluation des projets, il arrive souvent que l'entreprise à laquelle sera attribué le contrat a déjà été choisie. Si un plus grand nombre d'agents commerciaux canadiens occupaient des postes leur permettant de participer au fonctionnement ou à la gestion des institutions financières internationales, les entreprises canadiennes auraient davantage de chance d'obtenir certains de ces contrats.

Nous recommandons aussi :

***De ne pas imposer de frais au titre de certains services offerts à l'étranger par le Service des délégués commerciaux.***

Le Comité a examiné la possibilité d'imposer des frais pour les services fournis et il en est arrivé à la conclusion que cette option n'est pas souhaitable. Nous avons constaté que l'élimination des demandes de renseignements commerciaux non justifiées et l'évaluation de