

**17. *La mesure du rendement a-t-elle donné de bons résultats dans d'autres organisations chargées du développement du commerce international?***

Les projets de mesure du rendement réalisés dans d'autres organismes s'occupant du développement du commerce international ont donné des résultats très positifs. La Société pour l'expansion des exportations du Canada et des organisations de promotion des échanges commerciaux de pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande se sont toutes renouvelées en adoptant une approche axée sur la mesure du rendement très similaire à celle que nous sommes en train de concevoir.

**18. *Est-ce que les rapports annuels d'évaluation du rendement seront intégrés, sous une forme ou une autre, à l'IMR?***

Il est peu probable que l'IMR ait des incidences sur les rapports de l'année en cours, mais, à terme, elle influera, de par sa nature même, sur le processus d'évaluation du rendement.

**19. *Les chefs de mission seront-ils bien au courant de l'IMR?***

Dans un message en date du 26 septembre dernier, le ministre Marchi a personnellement porté cette initiative à l'attention des chefs de mission et il leur a expressément demandé d'y concourir. Non seulement les chefs de mission seront-ils tenus parfaitement au courant de l'initiative, mais on les invitera également à y participer et à formuler des observations. Il convient de faire remarquer, notamment, que peu après le lancement de l'IMR, la déléguée commerciale en chef et ses directeurs généraux tiendront des conférences téléphoniques avec les chefs de mission et les gestionnaires de programme afin d'obtenir la rétroaction du personnel de toutes les missions mettant en oeuvre un programme de développement du commerce international.

**20. *Comment le concept d'IMR s'est-il imposé?***

En octobre 1996, le ministre du Commerce international a soulevé la question précise de l'amélioration des activités de développement du commerce. En réponse au souci exprimé par le Ministre, la déléguée commerciale en chef a examiné divers scénarios et a proposé une série de solutions. Figurait en bonne place parmi ces dernières une proposition selon laquelle il faudrait renouveler le Service des délégués commerciaux, en grande partie en recourant à la mesure du rendement. Dans cette proposition, elle recommandait une approche équilibrée abordant quatre volets complémentaires : les clients et les résultats, les employés, la charge de travail, et les normes de service. Elle proposait également l'étude de la faisabilité de la facturation des services.