



*par John Gero
Sous-ministre adjoint,
Affaires internationales,
et Délégué commercial
en chef*

Meilleurs vœux pour la nouvelle année !

J'espère que le temps des fêtes vous a été très agréable et que vous avez pu vous reposer et jouir de la présence de votre famille. J'espère également que le retour au travail vous remplit d'enthousiasme et que vous abordez avec empressement une autre année de nouveaux défis.

Il me fait plaisir de travailler avec vous pour relever ces défis, car vous êtes ma principale priorité. À mon avis, la qualité du Service des délégués commerciaux est fonction de celle de ses employés et, par conséquent, c'est vers vous que nous orienterons nos efforts. Voici quelques-unes des façons dont nous comptons nous y prendre.

Je m'engage à écouter ce que vous avez à dire et je saisirai toutes les occasions de le faire. J'ai déjà tenu, au début de mon mandat, une série de conférences téléphoniques très utiles avec tous les gestionnaires de programmes. J'ai eu l'occasion de me renseigner sur votre opinion quant aux changements à apporter au SDC lorsque j'ai rencontré certains d'entre vous à l'InfoFoire du secteur commercial tenue ici à Ottawa en septembre, pendant mon voyage en Amérique latine, à la réunion de Manufacturiers et exportateurs du Canada et au salon Softworld qui ont eu lieu à Halifax en octobre et à la foire commerciale ConstructCanada dont Toronto a été l'hôte en novembre. Vous aurez plusieurs autres occasions de me parler au cours de l'année.

Je m'engage également à répondre aux résultats du Sondage 2000 des employés du SDC, lorsque j'aurai reçu le rapport que notre consultant est en train de préparer. Ce rapport formera la base de notre deuxième plan d'action pour les employés, tout comme les résultats de notre premier sondage ont mené à notre premier plan d'action.

Nous avons lancé une nouvelle initiative en matière de formation et d'activités de sensibilisation, car vous avez placé ce sujet au premier rang de vos priorités. Elle comprend des cours visant à mieux faire connaître le Canada aux nouveaux employés recrutés sur place. Lancée en octobre, cette initiative vous donne aussi l'occasion d'accroître vos connaissances sur les secteurs industriels dans lesquels vous travaillez et sur les entreprises canadiennes qui les composent. Enfin, on y trouve d'autres possibilités de formation dans votre région et à votre bureau.

Nous devons néanmoins continuer à travailler à poursuivre et consolider la Nouvelle Approche. Nous passons donc aux prochaines étapes, qui porteront sur nos collègues de première ligne à l'extérieur du Canada qui assurent la prestation de nos services de base. Kathryn Aleong donne plus de détails sur cette initiative à la page 1 du présent numéro. Nous espérons faciliter votre travail en améliorant les outils technologiques dont vous disposez. La Direction du développement des exportations (TCE) est en voie d'apporter des changements au système WIN, et vous pouvez vous renseigner à ce sujet aux pages 14 et 15. Par ailleurs, des améliorations apportées à InfoExport permettront à vos clients d'accéder plus facilement à vos services (voir page 16). J'ai aussi la ferme intention de vous donner un accès à distance aussitôt que cela sera possible.

Notre travail est axé sur la coopération. Votre opinion compte. Faites-nous la connaître !