

Coup d'oeil sur nos concurrents SUITE DE LA PAGE 15

danois. Le Conseil du commerce de Norvège (NTC) a été le premier organisme à le faire. En 1996, il avait formé plus de 200 courtiers et quelque 2 000 sociétés avaient participé au programme. La Nouvelle-Zélande est un autre pays converti à la doctrine des réseaux d'affaires « solides ». Plus de 150 courtiers y ont été formés en deux ans, et ceux-ci aident maintenant les entreprises néo-zélandaises à mettre en place un réseau, souvent avec la participation financière de l'État. Poussant le concept un peu plus loin, Tradenz se lance maintenant dans un programme local de développement de grappes, de concert avec la Banque ANZ. Tradenz croit que l'incubation d'entreprises, dans une ville ou une région en particulier, conduit à un maillage qui facilitera le développement de réseaux solides, axés sur les exportations.

3. Les ressources humaines

De plus en plus, un certain nombre d'organismes de PCI ont tendance à engager des employés qui ont une vaste expérience dans le secteur privé; ces organismes s'attendent par ailleurs à ce qu'un bon nombre d'entre eux retournent dans le secteur privé. Des organismes tels que les Conseils du commerce de Suède et de Norvège et l'Association pour le commerce extérieur de Finlande ont engagé à contrat des délégués commerciaux du secteur privé afin de s'assurer que ces derniers comprennent les besoins des entreprises qu'ils ont comme clients et qu'ils se concentrent sur ces besoins. En Suède, on s'attend à ce que ces délégués commerciaux se servent de leurs liens avec les milieux d'affaires et de leur expérience pour faire une analyse comparative continue de leurs services et améliorer ces services.

D'autres organisations (p. ex. Austrade, Tradenz) comptent de plus en plus sur des employés qui ont une bonne expérience du secteur privé, souvent sur une

base contractuelle. Celles-ci s'attendent certes à ce que le taux de roulement soit plus important que dans un service diplomatique, mais elles considèrent que cet apport du secteur privé contribue à la diffusion d'une culture plus dynamique et davantage axée sur les clients et les résultats.

4. Les partenariats entre le secteur public et privé pour la prestation de services de PCI

Les partenariats avec le secteur privé, qui exercent régulièrement une influence sur les organismes de PCI, constituent sans doute l'un des moyens les plus subtils par lesquels ces organismes intègrent les vues du secteur privé. Ces partenariats sont souvent établis dans le but d'élargir, de façon rentable, le réseau de prestation des services d'un organisme.

Ces arrangements ont souvent permis un resserrement des liens avec le secteur privé, les chambres de commerce, etc. En Norvège, le NTC a fermé tous ses bureaux régionaux et a conclu à la place des arrangements avec des consultants du secteur privé dont il retient les services pour faire divers examens d'entreprises et pour aider les PME à dresser des plans d'affaires et des plans d'exportation. Le NTC est d'avis que l'impartition de ces services permet une efficacité accrue et assure une qualité supérieure à un coût global moindre. Austrade a réagi à une récente compression budgétaire en commençant à franchiser ses services. Les chambres de commerce locales fourniront les services d'Austrade, grâce à des

liens en direct avec le réseau de l'organisme. Autre exemple : en Grande-Bretagne, on a adopté une approche qui consiste à faire cohabiter des agents avec les bureaux de réseaux d'affaires (« Business Links ») du secteur privé. Avec 200 bureaux, c'est aussi l'un des réseaux les plus étendu.

*De plus en plus,
un certain nombre
d'organismes de PCI
ont tendance à engager
des employés qui ont
une vaste expérience
dans le secteur privé;
ces organismes
s'attendent... qu'un bon
nombre d'entre eux
retournent dans le
secteur privé.*

Consultez les nouveaux sites web des missions à Santiago, San Jose et Mexico.

Une liste de tous les sites web des missions est donnée à : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/missions/menu.htm>