

↔ Le message du rédacteur en chef ↔

Chers collègues,

Le Service des délégués commerciaux (SDC) se refait une jeunesse et, comme prévu, notre bulletin *Le troc commercial* a maintenant un nouveau titre *SDC International*. Nous espérons qu'il vous plaira. En même temps, le secteur-T connaît des changements encore plus importants, dont nous aimerions vous faire part. Tout d'abord, pour resserrer les liens avec les missions, Kathryn vous adresse régulièrement des messages électroniques afin de vous tenir au courant des activités qui se déroulent à l'Administration centrale. Elle a également instauré la tenue de réunions, auxquelles participent des cadres supérieurs du secteur et des employés de différentes régions (en personne ou par téléphone), afin de discuter de vos préoccupations. Nous avons l'intention de continuer d'organiser ces réunions périodiquement.

Nous avons également beaucoup réfléchi à nos nouvelles priorités et à la façon de les faire connaître. L'une de ces priorités consiste à clarifier les rôles respectifs du SDC et de leurs partenaires au sein des administrations publiques. Il est maintenant reconnu que notre « valeur ajoutée » à titre de délégués commerciaux est générée à l'étranger (« en dehors des frontières »), où nous sommes le plus à même d'exercer notre savoir-faire, notamment pour recueillir des renseignements privilégiés sur les marchés, défendre les intérêts de nos clients, et contribuer à la formation de partenariats et au jumelage d'entreprises.

Toutefois, vu notre charge de travail grandissante et nos ressources qui s'amenuisent, nous devons compter, au pays, sur nos partenaires d'Équipe Canada pour aider les entreprises canadiennes à se préparer à aborder les marchés étrangers. À cet égard, nous mettons une dernière main à l'introduction du nouveau *Répertoire du SDC à l'étranger*

(noter la précision à l'étranger), où nous indiquons aux milieux d'affaires canadiens comment obtenir des renseignements au Canada avant de se lancer sur les marchés mondiaux et comment profiter au maximum du délégué commercial à l'étranger. Nous comptons publier ce texte sous forme de guide distinct et le rendre accessible via Internet. Nous espérons qu'il sera utile aux entreprises prêtes à exporter ainsi qu'aux missions qui les aident.

Nous aimerions enfin attirer votre attention sur un rapport très intéressant préparé à l'intention des missions et de la direction du Mexique, et avec leur collaboration. Ce rapport – *A Guide to a New Business Model: Re-Engineering the Delivery of the Trade and Economic Program in Mexico* – soulève précisément les questions que nous examinons actuellement dans le cadre de la réorganisation du SDC. Kathryn le distribuera à l'interne ainsi qu'à nos missions très prochainement. Même s'il ne concerne que le Mexique et ne s'applique pas intégralement à toutes les situations, il éclaire les nouvelles priorités du SDC. Veuillez le lire et nous faire part de vos commentaires.

Voilà un aperçu de nos activités ces derniers mois. Nous continuerons de vous tenir au courant.

Richard Lecoq

ÉQUIPE DE RÉDACTION

Rédacteur en chef :	Richard Lecoq, 996-2964
Rédactrice en chef adjointe:	Louise Levasseur, 992-3645
Rédactrice :	Klara Pachner, 996-7290
Mise en pages :	LC&D Internet Publishing, 841-8484

★ L'Équipe volante! ★

FÉLICITATIONS et bonne chance aux six membres de l'Équipe volante du SDC (l'Équipe volante d'intervention pour les débouchés internationaux)

Denise Jacques et Dianne Bellon iront respectivement en Israël et au Chili pour offrir une assistance dans la foulée des accords de libre-échange conclus récemment. Pendant ce temps, Marcel Laneville se rendra en Corée du Sud, Andrée Cooligan en

Thaïlande et Shannon O'Donoghue aux Philippines, afin de repérer le plus de débouchés possibles suite à la récente mission d'Équipe Canada. De son côté, Kathleen Lannan se rendra au Brésil où elle travaillera dans le cadre de plusieurs grandes initiatives concernant le commerce et l'investissement.

L'Équipe volante a été créée pour aider les exportateurs canadiens à évaluer et à exploiter rapidement les nouveaux débouchés qu'offrent les marchés étrangers.