

tirer parti des occasions découlant de visites d'Équipe Canada et d'autres missions commerciales (par exemple, en Corée du Sud et au Brésil); et évaluer les possibilités sectorielles (par exemple, le pétrole/gaz et l'exploitation minière en Russie). En outre, l'affectation de délégués commerciaux additionnels dans les marchés émergents prioritaires aide les fournisseurs et les investisseurs canadiens à tirer le maximum d'un meilleur accès aux marchés. En 1999, quatre nouveaux postes de conseillers en investissement ont été annoncés (à Berlin, Los Angeles, Dallas et Chicago) afin d'accroître notre capacité d'attirer de nouveaux investissements étrangers directs.

### *Affectations des équipes volantes*

Bangkok	Santiago (2)
Beijing	São Paulo
Buenos Aires	Séoul
Manille	Tel Aviv
Mexico	Territoires de Palestine
Moscou/Almaty	

Le gouvernement a mis en place des programmes de promotion du commerce et de l'investissement, dont les missions commerciales d'Équipe Canada sont une composante importante. En 1999, des représentants de plus de 260 entreprises, huit premiers ministres provinciaux, les trois leaders territoriaux, ainsi que des membres d'institutions universitaires et autres ont participé à la mission qui s'est rendue à Osaka et Tokyo.

En 1997, le Service des délégués commerciaux (SDC) s'est engagé dans un projet de renouvellement, l'Initiative de mesure du rendement, axé sur la création d'une organisation davantage motivée par les résultats et le service à la clientèle. Une composante clé de ce projet consistait à consulter les clients du milieu des affaires et des institutions, et à faire une enquête auprès d'un large éventail de clients d'affaires qui recourent au SDC sur les marchés d'exportation. Nous voulions examiner le rendement global du SDC du point de vue des clients; quantifier les résultats obtenus par les clients qui bénéficiaient de l'appui du SDC; et identifier les améliorations à apporter pour mieux répondre aux besoins des clients. Nous avons entre autres appris que les entreprises voulaient que nous nous concentrons

### *Missions d'Équipe Canada*

1994 — Chine
1996 — Inde, Pakistan, Indonésie et Malaisie
1997 — Corée du Sud, Philippines et Thaïlande
1998 — Mexique, Brésil, Argentine et Chili
1999 — Japon

sur six services principaux : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, rencontre personnelle, information sur les entreprises locales et dépannage. Pour plus d'information sur ces services et d'autres : [www.infoexport.gc.ca/help-f.asp#1](http://www.infoexport.gc.ca/help-f.asp#1). Le MAECI apprécie obtenir de la rétroaction des entreprises qui recourent au SDC. Prière d'appeler au 1 888 306-9991.

### **N'HÉSITÉZ PAS À NOUS CONTACTER SI VOUS FAITES AFFAIRE À L'ÉTRANGER**

Le MAECI consulte l'industrie au sujet des questions d'accès aux marchés par l'intermédiaire de différents organismes, notamment le Conseil consultatif d'Équipe Canada inc du secteur privé, qui fournit des conseils relativement à la promotion des débouchés et à la politique commerciale. Cet organisme s'adresse directement aux milieux des affaires et apporte un complément utile aux divers groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Étant donné l'engagement ferme pris par le gouvernement pour veiller à ce que tous les Canadiens continuent de contribuer aux activités commerciales du Canada, le MAECI adopte une approche de plus en plus multilatérale pour gérer certaines de ses activités de consultation, auxquelles participent le monde des affaires et les organismes à but non lucratif.

En 1999, il lançait un site Web intitulé « Négociations et accords commerciaux » ([www.dfait-maeci-gc.ca/tna-nac/](http://www.dfait-maeci-gc.ca/tna-nac/)) où l'on donne aux Canadiens des renseignements précis, clairs et à jour sur la politique commerciale du Canada; le site présente aussi une section « Consultations des Canadiens » qui invite les Canadiens à donner leurs opinions sur tous les sujets connexes. Nous accueillons particulièrement les commentaires des exportateurs et des investisseurs au sujet des obstacles auxquels ils doivent faire face sur les marchés étrangers. Nous encourageons les