

## Accès au marché et différends commerciaux

**Les activités reliées à l'accès au marché et aux autres aspects de la politique commerciale sont-elles reconnues?**

- Pouvez-vous repérer les obstacles limitant l'accès au marché?
- Vous êtes-vous heurté à un grand nombre de questions de politique commerciale dans les secteurs présentant un intérêt pour le Canada? Dans l'affirmative, croyez-vous que vous les abordez avec efficacité?
- Les entreprises canadiennes sont-elles bien informées en ce qui concerne les obstacles limitant l'accès et autres différends commerciaux (p.ex. droits de douane)? Pouvez-vous les conseiller sur les questions d'accès et sur les mécanismes de règlement des différends?
- Ces aspects ont-ils été intégrés dans le processus de planification ECI?
- Les renseignements commerciaux que vous et votre équipe produisez comprennent-ils l'information sur les obstacles à l'accès et sur les différends commerciaux?
- L'administration centrale vous apporte-t-elle une aide suffisante dans la résolution des problèmes de politique commerciale?
- Y a-t-il sur le territoire des personnes qui vous informent sur les questions de politique commerciale et qui peuvent vous aider à résoudre les problèmes qui surviennent?
- Informez-vous toujours les négociateurs commerciaux et autres intervenants de la politique commerciale (directions et missions) des obstacles qui nuisent aux intérêts commerciaux du Canada?

## Information commerciale et renseignements commerciaux

- Comment sont-ils recueillis et disséminés?
- Croyez-vous que la mission fournit suffisamment de renseignements?
- Cette information est-elle récente?
- Les rapports commerciaux rédigés sont-ils une reproduction de documents qui existent déjà?
- Ces rapports sont-ils diffusés comme il convient aux entreprises canadiennes, aux autres missions de la région, aux provinces...?
- Les rapports commerciaux se concentrent-ils sur les secteurs qui exportent déjà ou sur ceux qui offrent un potentiel en ce sens?
- Vos clients vous font-ils part de leurs impressions ou les invitez-vous à communiquer leurs impressions?
- Tirez-vous le meilleur parti de CanadExport et d'InfoEx?