

# Message du nouveau délégué commercial en chef

*William L. Clarke, sous-ministre adjoint aux Affaires internationales et délégué commercial en chef, a été ambassadeur en Suède et au Brésil. Il a aussi eu plusieurs affectations à l'étranger en tant que délégué commercial, notamment à San Francisco, São Paulo, Singapour et La Haye.*

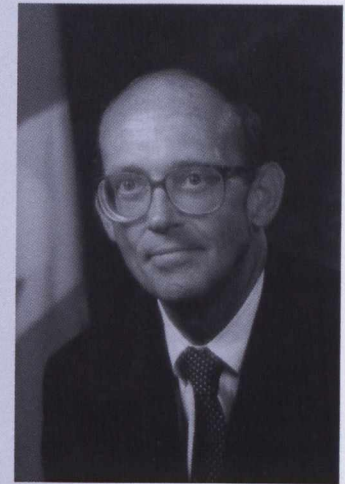
À l'approche du nouveau millénaire, de bonnes choses sont en cours au Service des délégués commerciaux. À mon avis, notre plus grande réussite réside jusqu'à maintenant dans les efforts que nous avons déployés pour former tous nos délégués commerciaux à l'étranger sur la nouvelle façon d'aider les entreprises à faire des affaires à l'étranger. Nous entendons continuer sur notre lancée dans les années à venir.

En 1999, le Service des délégués commerciaux a, pour la première fois, mené une enquête auprès de plus de 2 200 de ses clients sur les services offerts dans les 116 missions du Canada. Un taux de satisfaction de 81 p. 100 a été obtenu. Je compte sur votre appui afin que vos principaux clients participent à notre prochaine enquête. Ce sondage annuel de notre clientèle est un important outil de gestion du rendement qui n'est pas près de disparaître. Pour mieux vous aider, notre équipe continuera à élaborer des politiques s'articulant autour de nos services de base et de nos services additionnels, ainsi qu'à mettre en oeuvre des services à l'intention de nos clients institutionnels, comme la nouvelle Entente relative aux missions d'affaires. Nous continuerons d'accroître de façon audacieuse notre présence sur le marché, de mieux gérer les attentes de nos clients et de suivre l'évolution des nouvelles technologies : la reconception du site Web InfoExport en est la preuve.

En ce qui concerne mes priorités en tant que nouveau délégué commercial en chef, nous nous efforcerons de concentrer encore davantage sur le financement à l'exportation dans le cadre de nos activités avec la Société pour l'expansion des exportations et d'intensifier nos efforts pour aider les Autochtones, les femmes et les jeunes entrepreneurs à se lancer de plus en plus dans l'exportation. De par les nombreuses histoires de réussite qu'il a engendrées, le Centre des occasions d'affaires internationales s'est vu confier un rôle élargi. Aussi, le ministre du

Commerce international a remis pour la première fois le Prix de l'exportateur de l'année (à Viceroy Homes Ltd.).

Côté science et technologie, le Ministère s'est engagé, dans une étude, à revoir son rôle en la matière. Je suis heureux de vous informer que l'un de nos collègues, Garrett Lambert, ancien délégué commercial, fait



aujourd'hui parti du « Groupe d'experts sur les relations internationales du Canada en matière de science et de technologie ». Nous collaborons étroitement avec ce groupe spécial du gouvernement afin de préciser davantage nos activités liées à la science et à la technologie à l'aube du nouveau millénaire. Aussi, nous travaillons de pair avec Partenaires pour l'investissement au Canada dans le but d'appuyer les efforts des missions visant à attirer des investissements étrangers directs.

Ma plus grande priorité est de lancer de nouvelles initiatives et de trouver d'autres sources de financement en vue de mettre sur pied un programme de développement de l'investissement et de promotion de l'exportation pour l'an 2000 et les années subséquentes.

En terminant, je tiens à mentionner que je suis soucieux de donner une plus grande visibilité au Service des délégués commerciaux au Canada. J'ai déjà rencontré nombre d'entre vous lors de la réunion annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs, de Softworld et de Construct Canada. J'espère que j'aurai l'occasion de vous rencontrer personnellement lorsque vous serez de passage au Canada. De mon côté, je poursuivrai également mes activités de rayonnement en discutant avec les gens du milieu des affaires et en sollicitant leur opinion de première main sur nos services. Je vous ferai part de nos progrès dans d'autres messages.