

SOMMES-NOUS À L'ÉCOUTE?

Si vous voulez savoir ce que les clients commerciaux du MAECI ont récemment dit de nos services et de leurs intérêts, le sommaire ci-joint tiré de onze sondages et de discussions de groupe (demandés par TPP) saura vous intéresser. En voici les principales conclusions :

- Les agents commerciaux fournissent généralement un service utile aux exportateurs canadiens.
- Le gouvernement pourrait faire plus pour aider le Canada à soutenir la concurrence internationale.
- La plupart des gens d'affaires croient que le secteur privé devrait assumer la première responsabilité de l'accroissement du commerce international.
- L'importance des renseignements sur les marchés et la rapidité de leur diffusion sont des thèmes fréquemment entendus.
- Les besoins des PME canadiennes varient selon leur niveau de préparation à l'exportation. Les PME :
 - croient que nous pouvons améliorer notre service en comprenant mieux leurs besoins;
 - veulent un meilleur suivi et plus de consultation;
 - jugent que le MAECI devrait défendre mieux leurs intérêts.
- Il n'y a pas unanimité sur l'utilité d'offrir de nouveaux services, mais la plupart des gens d'affaires veulent de meilleurs services.

Saurons-nous tenir compte de cette utile contribution? Avec la multiplication des sondages menés auprès de nos clients, il sera important de nous assurer que les sondages continuent d'aider le Ministère à mieux comprendre les besoins de ses clients qui mènent des affaires avec l'étranger. Les nouvelles initiatives devront se concentrer sur les domaines qui ne sont pas déjà bien couverts. TPP accordera passablement d'attention aux sondages auprès des clients dans le contexte du nouveau système de suivi et de planification. Vous êtes invité à partager vos vues avec TPP.