

## BONNE ANNÉE!

La nouvelle année amène avec elle un nouveau titre pour notre bulletin.

Il nous a été suggéré par Paul-André Gagnon.

Merci Paul-André!

# LE TROC COMMERCIAL

Message de l'éditeur.....	2
Séances d'information .	3
Équipe de traitement des demandes sur le commerce.....	4
R et D.....	5
FaxLink .....	6
Objectif Contact .....	7
Le babillard électronique de l'InfoCentre...	8
Mise à jour.....	8

Le Troc Commercial est un bulletin trimestriel qui s'adresse aux membres du Service des délégués commerciaux. Il a pour but de favoriser les échanges sur des questions d'intérêt général.

Veillez transmettre vos idées, vos commentaires et vos suggestions par courrier électronique, télex ou télécopieur, à TOO, au (613) 996-8688.

Gagnants du Prix d'excellence à l'exportation canadienne .....	5
Commerce international.....	10

## LE DEUXIÈME SIÈCLE DU SDC

PAR Anna McCormick

À tous les égards, la Conférence nationale du Service des délégués commerciaux a remporté un succès retentissant. Nous avons profité de cette conférence pour demander à nos clients comment nous pourrions mieux les servir, et ils nous l'ont dit!

La série de mini-conférences tenues dans tout le Canada (voir *DÉLÉGUÉ COMMERCIAL* volume 1, n<sup>o</sup> 4) et les documents de discussion préparés à cette occasion (*DÉLÉGUÉ COMMERCIAL* volume 1, n<sup>o</sup> 5) se sont révélés précieux pour organiser la Conférence nationale.

Trois cents personnes ont participé à cette conférence à l'occasion de laquelle le ministre MacLaren a prononcé le discours-programme. Le nombre de personnes qui ont répondu à notre invitation a montré que nos clients tien-

nent le Service en haute considération. Après l'allocation de bienvenue de M. Jake Warren, le président de la Conférence, M. Allen Kilpatrick, a annoncé les activités de la journée. Les délégués ont alors formé 10 groupes de travail et chaque groupe a été chargé de « lancer des idées » sur le sujet de réflexion suivant : « Le rôle que joue le Service des délégués commerciaux (SDC) pour assurer le succès de votre société sur le marché international. » À la fin de la matinée, chaque groupe a communiqué le fruit de ses réflexions.

Les résultats du remue-méninges de la matinée ont été regroupés en 10 thèmes. L'après-midi, on a assigné un thème à chaque groupe de travail et on lui a demandé de formuler des recommandations à ce sujet et

Suite à la page 3

## L'ÉLECTRONIQUE ET L'AVENIR DU SDC

Interview accordée par Garrett Lambert, jusqu'à récemment sous-ministre adjoint (MCB), et recueillie par James Eaton. Garrett est maintenant Commissaire du Canada à Hong Kong.

**TC :** Plus tôt cette année (1994), dans votre allocation au forum sur le diplomate électronique organisé par l'APASE, vous avez parlé de l'informatisation du Ministère et de ses répercussions. Quand les ordinateurs ont-ils fait leur apparition au Service des délégués commerciaux (SDC)?

**Lambert :** Le premier système en réseau, WIN Exports, a été créé pour le SDC en 1985. Il visait à remplacer les anciennes directions hiérarchiques d'Industrie, Sciences et Technologie Canada afin de conserver les

liens avec l'industrie après que le SDC fut passé du ministère de l'Industrie et Commerce à celui des Affaires extérieures. Implanté avec succès, WIN Exports fait maintenant partie des outils quotidiens du délégué commercial. Les missions peuvent inscrire les entreprises locales au répertoire de WIN Exports et y consulter les listes de sociétés canadiennes. WIN Exports, c'est la mémoire collective du Ministère, que peuvent consulter les agents commerciaux

Suite à la page 11