

POR 222-07  
Contract date: 25 Oct 2007

## **Regional Symposia 2007-2008**

# **Our Global Team: Making it Happen for Canada**

Final Report

March 25, 2008

Prepared for:  
Foreign Affairs and International Trade Canada  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
To the attention of: [Kevin.chappell@international.gc.ca](mailto:Kevin.chappell@international.gc.ca)

*Ce rapport est disponible en français sur demande.*

*Contract Number: 08227-070371/001/CY  
Prepared by:*



# **Table of Contents**

Executive Summary - English  
Résumé (français)

<b>1.</b>	<b>Introduction .....</b>	<b>1</b>
	THE CONTEXT .....	1
	THE OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA .....	1
	THE FORMAT - DIALOGUES .....	2
	THE CONTENT AND PURPOSE OF THIS REPORT .....	3
<b>2.</b>	<b>Key Findings from Each Dialogue .....</b>	<b>4</b>
	DIALOGUE 1: SETTING THE COURSE – VISION AND DIRECTION .....	4
	DIALOGUE 2: THE GLOBAL COMMERCE STRATEGY - TODAY’S REALITY .....	5
	DIALOGUE 3: INTEGRATIVE TRADE: WORKING TOGETHER TO MAKE IT HAPPEN.....	7
	DIALOGUE 4: SERVICES /CLIENTS/ PARTNERS .....	9
	DIALOGUE 5: MANAGING FOR SUCCESS IN TODAY’S REALITY .....	12
	DIALOGUE 6: CONNECTING THE DOTS .....	14
<b>3.</b>	<b>Conclusion .....</b>	<b>16</b>

## **Appendices**

1. Agendas for Regional Symposia (English and French)

# **Executive Summary**

## ***What We Set Out to Do***

The purpose of these symposia was to communicate with and engage management worldwide.

The symposia are a strategic initiative of DMT and the International Trade Senior Planning Committee. This is the first time we have involved all managers from across the organization in a discussion like this.

We are all working towards the same objectives – offices abroad, regional offices in Canada and Headquarters – the entire International Trade component of DFAIT.

### **SYMPOSIA OBJECTIVES**

- **Communicate** the vision and direction of the International Trade component of DFAIT to employees worldwide
- **Engage** management around the world on the implementation of key departmental priorities
- **Identify actions needed** to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

### **EXPECTED OUTCOMES**

- A report and action plan with key priorities and commitments for STCs at offices abroad and regional offices as well as Headquarters' divisions
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at Headquarters, offices abroad and regional offices
- Improved engagement of management at Headquarters, offices abroad and regional offices

### **DIALOGUE OBJECTIVES**

#### **Dialogue 1 – "Setting the Course": Vision and Direction**

1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

#### **Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working**

#### **Together to Make it Happen; Services / Clients / Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors / North America

3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium

**DIALOGUE OUTLINE (FIRST FIVE SYMPOSIA)**

**Dialogue 1 – "Setting the Course": Vision and Direction**

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

**Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality**

- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
- Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
- Market plans for priority markets

**Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients

**Dialogue 4 – Services / Clients / Partners**

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

**Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality**

- Business planning: priority setting, performance measurement
- Tools: TRIO, Dashboard
- Managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff)

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

- Linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- Commitments and action

**LOCATIONS AND NUMBER OF PARTICIPANTS**

1. Europe Region (November 2007 in Paris) – 34
2. Africa and the Middle East Region (December 2007 in Rome) – 16
3. Asia Pacific Region (January 2008 in Tokyo) – 29
4. North America Region (January 2008 in Ottawa) – 33
5. Latin America and Caribbean Region (February 2008 in Miami) – 24
6. Headquarters (March 2008 in Ottawa) – 130

## **THE RESULTS: CONSOLIDATED LIST OF ACTION ITEMS PUT FORWARD BY PARTICIPANTS.**

Participants in the six symposia recommended the following list of action items for *offices abroad and regional offices*:

### **Communication**

- Cascade to staff. Communicate to HoMs.
- Communicate more success stories which clearly show TCS impact/ attribution.
- Communication of expectations to other posts (Asia, Europe)
- Use new communications tools

### **Business Plans**

- Send in Business Plans as soon as possible
- Show leadership by demonstrating Integrative Trade principles in upcoming business plans
- Review priority sectors as part of business plans
- Focus on new services implementation
- Anticipate client needs

### **Think Regional**

- Think of 3<sup>rd</sup> markets.
- Develop a more regional approach
- Investigate closer regional collaboration

### **Focus with Flexibility**

- More focus. Fewer priority sectors.
- More disciplined approach/more realistic
- Be flexible. Don't "say no" too quickly
- Conduct Prioritisation exercise
- Focus on results and de-emphasize activities

### **Regional Offices**

- Expand Regional Trade Networks (ROs)
- ROs to conduct outreach. New officers need a temporary duty at Post, and vice-versa.

### **Other**

- Leverage Trade Policy Tools
- Augment the use of TRIO (e.g. for reporting)
- Better leverage our partners (one new partner at a time)

*Participants also recommended a series of action items for headquarters:*

### **From the Headquarters Symposium**

- Define the Key Concepts – or at least, articulate them a little better
- Initiate separate dialogue regarding Corporate Services, i.e. Human Resources
- Review the TCS Brand
- More Experimentation. More pilot projects.
- Informal lunch 'n' learns to foster networks

- Investigate a “research and development” unit for the Department
- Direct directors-general to share issue with their counterparts

### **On Symposia follow-up and Articulating Integrative Trade**

- Follow through on these Symposia and Plans
- Develop document on Integrative Trade for staff roll-out.
- “Listen more” and continue dialogue

### **Global Value Chains, Sectors and Teams**

- Develop communities of practice around key global value chains with centres of excellence based in key decision-making centres.
- Investigate development of client intelligence WIKI
- Provide greater sectoral support
- Expand the Life Sciences Pilot and the Concept of Virtual Sector Teams

### **Business Planning and Performance Measurement**

- Consolidate planning, reporting and performance measurement systems.
- Resolve Business Planning and reporting duplication.
- Evaluate posts based on use of e-Tools
- Introduce more flexibility in funding allotment, i.e. be nimble (e.g. ability to move budgets between travel, hospitality and CSF)
- Re-institute Client Survey or other client feedback mechanism

### **Tools**

- Expedite alignment of tools with Integrative Trade (S&T, market access, user-friendliness). **KISS principle.**
- Allow for adjustment of client profiles in TRIO
- Develop conventions as to what to enter (and what not to enter) into TRIO
- Develop tools to assist in the implementation of Integrative Trade

### **Region-Specific**

- Develop coherent policy and message on CSR (LAC)
- Link clusters in the LAC region and Canada
- Encourage more high-level engagement (MEA)
- Be more proactive on the region (MEA)
- Provide contacts and network (e.g. phone book) (MEA)
- Consolidate and integrate training in the region (LAC)

### **Regional Offices**

- Provide enhanced investment and training for ROs and partners
- Provide more impetus (resources) for client acquisition through the regional offices
- Regional offices assume client acquisition
- Identify positions we can move from Headquarters to regional offices and posts

### **Miscellaneous**

- Increase our capacity in project management
- Post-Support Unit has a role in client expectation management on Integrative Trade and new services

- Address issues such as Education Marketing (i.e. better communicate roles between IBD and PERPA)

## **THE ANTIMA GROUP**

Norman Baillie-David  
Managing Partner and Symposium Moderator

# Résumé

## **Ce que nous nous proposons de faire**

L'objectif de ces symposiums était de communiquer et de faire participer les gestionnaires partout dans le monde.

Les symposiums sont une initiative stratégique de DMT et du Comité de planification du Commerce international. C'est la première fois que nous faisons participer tous les gestionnaires de toutes les parties de l'organisation à un dialogue comme celui-ci.

Nous travaillons tous à la poursuite des mêmes objectifs – bureaux à l'étranger, bureaux régionaux au Canada et Administration centrale – le volet du commerce international du MAECI dans son ensemble.

### **OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

- **Communiquer** aux employés en affectation dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- **Faire participer activement** le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- **Définir les mesures à prendre** pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

### **RÉSULTATS ATTENDUS**

- Un rapport et un plan d'action énonçant les priorités et engagements clés pour les délégués commerciaux principaux tant dans les bureaux régionaux qu'à l'étranger, ainsi que dans les directions de l'Administration centrale
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI à l'Administration centrale, dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Une mobilisation accrue des gestionnaires à l'Administration centrale ainsi que dans les bureaux régionaux et à l'étranger

### **LIEUX ET PARTICIPATION**

1. Région de l'Europe (novembre 2007 à Paris) – 34
2. Région de l'Afrique et du Moyen-Orient (décembre 2007 à Rome) – 16
3. Région de l'Asie Pacifique (janvier 2008 à Tokyo) – 29
4. Région de l'Amérique du Nord (États-Unis, Mexique et bureaux régionaux (janvier 2008 à Ottawa) – 33
5. Région de l'Amérique latine et des Caraïbes (février 2008 à Miami) – 24
6. Administration centrale (mars 2008 à Ottawa) – 130



## **OBJECTIFS DES DIALOGUES**

### **Dialogue 1 - La voie à suivre : vision et orientation**

1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

### **Dialogues 2 à 5 – La « Stratégie commerciale mondiale » : la conjoncture actuelle; « Commerce d'intégration » : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; « Services / clients / partenaires »; et « Comment réussir dans la conjoncture actuelle »**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs / Amérique du Nord
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

### **Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium

## **GRANDES LIGNES DES DIALOGUES (CINQ PREMIERS SYMPOSIUMS)**

### **Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce d'intégration
- Orientation et priorités du gouvernement et du ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

### **Dialogue 2 – La « Stratégie commerciale mondiale » : la conjoncture actuelle**

- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la « Stratégie commerciale mondiale » (SCM)
- Mise à jour de notre approche en matière de commerce d'intégration par suite du réalignement de juin 2006 dans le contexte de la SCM
- Plans de marché pour les marchés prioritaires

### **Dialogue 3 – « Commerce d'intégration » : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès**

- Concertation avec des collègues au sein du MAECI en vue d'établir une approche intégrée concernant notre travail
- Réalignement du Commerce international de juin 2006 et modifications de l'organigramme de l'Administration centrale, rôles et responsabilités de chacune des directions et des directions générales
- Rôle des bureaux à l'étranger et leur interaction avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada
- Établir des partenariats pour servir la clientèle

### **Dialogue 4 – « Services / clients / partenaires »**

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)

- Site Intranet Horizon, ICDE, RSE, TRIO et « Délégué commercial virtuel » (DCV)

#### **Dialogue 5 – « Comment réussir dans la conjoncture actuelle »**

- Planification des activités : établissement des priorités, mesure du rendement
- Outils : TRIO, Le « Tableau de bord »
- Gestion efficace des personnes / des équipes (employés canadiens ou employés recrutés sur place)

#### **Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

- Liens entre les enjeux et conséquences sur notre capacité d'offrir des services en tant qu'organisation
- Engagements et action

### **LES RÉSULTATS : LISTE RÉCAPITULATIVE DES MESURES DE SUIVI PROPOSÉES PAR LES PARTICIPANTS**

Les participants des six symposiums ont recommandé la présente liste de mesures de suivi à l'intention *des bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux* :

#### **Communication**

- Transmettre l'information jusqu'au personnel; communiquer l'information aux chefs de mission
- Communiquer plus de cas de réussite qui montrent clairement l'impact ou l'attribution du SDC
- Communiquer les attentes auprès des autres missions (Asie, Europe)
- Utiliser les nouveaux outils de communication

#### **Plans d'affaires**

- Envoyer les plans d'affaires dès que possible
- Démontrer un leadership en appliquant les principes du commerce d'intégration dans les plans d'affaires à venir
- Réviser les secteurs prioritaires dans le cadre des plans d'affaires
- Se concentrer sur la mise en œuvre de nouveaux services
- Prévoir les besoins des clients

#### **Penser « régional »**

- Penser aux marchés tiers
- Élaborer une approche plus régionale
- Examiner la possibilité d'une collaboration régionale plus étroite

#### **Concentration et flexibilité**

- Concentrer davantage; moins de secteurs prioritaires
- Avoir une approche plus disciplinée et plus réaliste
- Être flexibles; ne pas « dire non » trop rapidement
- Effectuer un exercice d'établissement de priorités
- Se concentrer sur les résultats et mettre moins d'emphase sur les activités

#### **Bureaux régionaux**

- Agrandir les réseaux commerciaux régionaux (BR)

- Les bureaux régionaux effectuent les activités de diffusion; les nouveaux agents ont besoin d'une affectation temporaire à la mission, et vice versa
- Affectation temporaire : assigner les tâches de façon centrale

### **Autres**

- Miser sur les outils des politiques commerciales
- Accroître l'utilisation de TRIO (p. ex., pour les rapports)
- Mieux mettre en valeur nos partenaires (un nouveau partenaire à la fois)

*Les participants ont également recommandé une série de mesures à l'intention de l'Administration centrale :*

### **Symposium de l'Administration centrale**

- Définir les concepts clés, ou du moins les formuler un peu mieux
- Instaurer un dialogue distinct au sujet des services corporatifs, c'est-à-dire des Ressources humaines
- Revoir l'image de marque du SDC
- Effectuer plus d'expérimentation, plus de projets pilotes
- Tenir des conférences midi informelles en vue de favoriser les réseaux
- Examiner la possibilité d'une unité « Recherche et Développement » pour le ministère
- Inciter les directeurs généraux à partager les problèmes avec leurs homologues

### **Suivi des symposiums et formulation du commerce d'intégration**

- Exercer un suivi sur ces symposiums et ces plans
- Produire un document sur le commerce d'intégration afin de le présenter au personnel
- « Écouter davantage » et poursuivre le dialogue

### **Chaînes de valeur mondiales, secteurs et équipes**

- Établir des réseaux d'échange de pratiques au sujet des chaînes de valeur mondiales ainsi que des centres d'excellence fondés sur les principaux centres de prises de décisions
- Examiner la possibilité d'établir un site Wiki pour partager de l'intelligence commerciale
- Offrir un plus grand soutien sectoriel
- Agrandir l'équipe du projet pilote sur les sciences de la vie et l'équipe du concept de secteur virtuel

### **Planification des activités et mesure du rendement**

- Regrouper les systèmes de planification des activités, d'établissement de rapports et de mesure du rendement
- Résoudre les problèmes de chevauchement en matière de planification des activités et d'établissement de rapports
- Évaluer les missions en fonction de l'utilisation des outils électroniques

- Instaurer une plus grande flexibilité dans l'affectation des fonds, c'est-à-dire être souples (p. ex., pouvoir transférer les budgets entre les déplacements, l'hébergement et le fond de services à la clientèle)
- Rétablir le sondage des clients ou un autre moyen d'obtenir la rétroaction des clients

### **Outils**

- Accélérer l'alignement des outils par rapport au commerce d'intégration (Science et Technologie, accès au marché, convivialité) – **appliquer le principe de la simplicité**
- Permettre l'ajustement des profils clients dans TRIO
- Établir des règles quant à ce qui doit être entré dans TRIO (et ce qui ne doit pas l'être)
- Mettre au point des outils facilitant la mise en œuvre du commerce d'intégration

### **Les régions en particulier<sup>1</sup>**

- Élaborer une politique et un message cohérents sur la responsabilité sociale des entreprises (ALC)
- Relier les grappes industrielles de la région ALC et celles du Canada
- Favoriser une mobilisation et un appui politique de plus haut niveau (AMO)
- Agir de façon plus proactive dans la région (AMO)
- Fournir des noms de personnes-ressources et un réseau (p. ex., annuaire téléphonique) (AMO)
- Regrouper et intégrer la formation dans la région (ALC)

### **Bureaux régionaux**

- Procurer un meilleur investissement et une meilleure formation aux bureaux régionaux et aux partenaires
- Offrir une plus grande motivation (ressources) à obtenir des clients par l'intermédiaire des bureaux régionaux
- Les bureaux régionaux prennent en charge l'obtention des clients
- Déterminer les postes qui peuvent être mutés depuis les directions générales aux bureaux régionaux et aux missions

### **Divers**

- Augmenter les capacités en matière de gestion de projet
- L'unité de soutien aux missions joue un rôle dans la gestion des attentes des clients quant au commerce d'intégration et aux nouveaux services
- Aborder les problèmes tels que la commercialisation des services d'éducation et les communications

## **LE GROUPE ANTIMA**

Norman Baillie-David  
Associé principal et animateur

---

<sup>1</sup> ALC = Amérique Latine et les Caraïbes, AMO = Afrique et Moyen-Orient

# 1. Introduction

## THE CONTEXT

During the past years, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) has experienced an unprecedented period of change and transition.

One of the biggest challenges for the Department is to evolve and adapt to meet the needs of Canada, including the needs of the Canadian business community, as we experience a fundamental shift in global economies and how the world conducts business. DFAIT's role is to lead and support Canadian enterprises as they engage in this new challenging environment. To be successful, DFAIT must be prepared, as an organization, to respond quickly and efficiently with clarity of purpose.

Further to DFAIT Deputy Minister of International Trade's (DMT) commitment to on-going communication and engagement with employees, the timing is right for a substantial communication and consultation with managers around the world to discuss today's economic reality – integrative trade and what it means to the way DFAIT delivers trade policies and services.

## THE OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA

To respond to this challenge and to reinforce the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS) and Integrative Trade, the Department is embarking on a series of regional symposia for managers around the world and at Headquarters. The symposia are hosted by WMM/Ken Sunquist, with the direct participation of the Deputy Minister of International Trade (DMT) and senior Headquarters representatives.

Specifically, the objectives of these symposia are provided below:

### ***Objectives of the Symposia***

- *Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide*
- *Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities*
- *Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada, and key areas where Headquarters support should be targeted*

In addition, three specific outcomes were expected from the conduct of these symposia:

### ***Expected Outcomes***

- o *Improved engagement of management of the Department*
- o *Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and Regional Offices*
- o *A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions*

There were a total of six regional symposia which were held, as follows:

1. Europe Region – Paris, November 6-8, 2007
2. Africa and Middle East Region – Rome, December 4-6, 2007
3. Asia Pacific Region – Tokyo, January 13-15, 2008
4. North America Region – Ottawa, January 28-30, 2008
5. Latin America and the Caribbean Region – Miami, February 20-22, 2008
6. Headquarters – Ottawa, March 10-11, 2008

The agendas for each symposium, which were used also used as the moderator's guide, are presented as Appendix 1.

### **THE FORMAT - DIALOGUES**

The aim of the Symposia was to create an environment for different parts of the organization to have frank and open discussions with each other; to learn from examples being implemented in different regions; and, to engage in a frank and open *dialogue* both with each other and with senior management from headquarters. For this reason, the discussions were centered around six "dialogues", as follows<sup>2</sup>:

- Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction
- Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality
- Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen
- Dialogue 4 – Services / Clients / Partners
- Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality
- Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium

---

<sup>2</sup> Since the Headquarters Symposium was shorter and had many more participants, the six dialogues were condensed to five, by combining Dialogues 3 and 5.

*Normally, qualitative research is exploratory in nature and cannot be inferred to a wider population; however in this case, the entire study population, i.e. senior trade commissioners at headquarters and abroad took part in this exercise. This means that the opinions represented in this report reflect the aggregate view of the entire cadre of senior trade commissioners.*

### **THE CONTENT AND PURPOSE OF THIS REPORT**

The objective of this report is to synthesize the findings and draw conclusions from the entire symposium exercise.

The conclusions are based upon the key discussion themes which emerged, as well as observations and analysis having acted as the Moderator for all six symposia.

It is our hope that this report serves to provide the key inputs for the expected outcomes of the exercise.

The report is organized to draw out the key conclusions; first, from each of the six dialogues<sup>3</sup>, then overall.

---

<sup>3</sup> Dialogue 6, or Dialogue 5 at Headquarters, representing the participants' suggestions for key action items moving forward.

## 2. Key Findings from Each Dialogue

Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction (address by DMT)

Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality

Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen

Dialogue 4 – Services / Clients / Partners

Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality

Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium

### DIALOGUE 1: SETTING THE COURSE – VISION AND DIRECTION

*"The speed of change means we need the ability to be **nimble** – to react quickly"*

*Marie-Lucie Morin*

*North America Symposium January 29, 2008*

### DMT's PRESENTATION

The objective of the first Dialogue was to provide the view of the environmental context and to communicate the vision and direction for the Department within that context. In each of the six dialogues, DMT Marie-Lucie Morin provided a similar message, but tailored it specifically for the audiences in each region and at Headquarters.

#### ***The Global Competitive Context***

DMT's presentation began with her assessment of the global context, the impact of emerging economies including, but not limited to, China and India. These countries will be the key drivers of economic development in the near and mid-term future. These countries have now become global value chain leaders of their own accord. As a result, we are entering an era of hyper-competitiveness which will provide significant challenges for Canadian business.

#### ***Where do we fit?***

DMT went on to address her view of the value-added provided by trade teams abroad and where they "fit". In two words: knowledge and contacts. The Internet provides too much information. However, when it comes to seeing how a deal is done identifying a partner for market access, or how the rule of law works in any given country for investing; you need personal interface, counseling and good advice. *"We have a huge value-added"*.

In the current context, change is the new constant. **"Nimble"** is the new watchword. The Global Commerce Strategy is the Department's strategic response to the new Integrative Trade environment.



## **DIALOGUE 2: THE GLOBAL COMMERCE STRATEGY - TODAY'S REALITY**

The key objective of Dialogue 2 was to communicate the Global Commerce Strategy to management, and to link that with the Integrative Trade approach. Specifically, one of the key expectations of Dialogue 2 was that "*participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management, and the integrated approach to international trade*".

### *Did they Get "I.T."?*

Integrative Trade was never explicitly defined, nor precisely articulated during the Symposia: participants were to draw upon examples from their experience which they believed were examples illustrating Integrative Trade.

Therefore, the fundamental question which we must ask ourselves after having conducted these six symposia was: **do they get "I.T."** (I.T. meaning "Integrative Trade")?

In fact, after reviewing all of the examples provided in the six symposia of where participants felt they were implementing the principles of Integrative Trade, we can make the following observations:

- Many examples provided represented examples of working collaboratively across the organization to resolve an issue, and while very positive, they were not necessarily examples illustrating Integrative Trade to its fullest potential. In fact, our assessment is that most of the examples related to successful resolution of issues, i.e. troubleshooting cases;
- The large majority of examples provided tended to be of an ad hoc nature. An issue emerged; a team was rallied together from beyond their vertical silos; they resolved the issue, and it was finished. While all of these examples represented good collaboration across functional lines of business, we would argue that the examples were more limited in scope than what a proactive whole-of-DFAIT approach to Integrative Trade could look like.

### *What is Integrative Trade?*

Based upon our understanding of the concept of Integrative Trade, we would submit that there were three or four examples provided throughout the symposia which illustrate key desired responses to Integrative Trade, and only one which comes close to approximating the ideal to which we aspire: the **automotive sector example**. We believe this example represents the closest working example to the Integrative Trade ideal, because it demonstrates the following characteristics:

- It is a multi-post team effort (including regional offices) which mirrors its global value chain (GVC). The automotive sector team works across posts and across countries in a way where sector officers provide their expertise (e.g. Munich) to posts without as great a sector expertise (e.g. Vienna), but where an opportunity exists in the global value chain (Tier 2 parts manufacturing in Vienna). **The sector network mirrors the decision-making centres of the GVC.** The centres of expertise and excellence also communicate with each other on matters

relating to developments in the GVC (i.e. the team is active in key nodes of the GVC, i.e. Munich, Tokyo, Detroit). Information and intelligence flows “horizontally” through this network;

- The team draws specialized functional expertise from the Department and its partners to work seamlessly to assist Canadian businesses and/or attract FDI to Canada. In this example, officers involved in trade promotion and investment worked with partners (Industry Canada), provinces and municipalities to attract a parts manufacturer to invest in Ontario;
- Although still informal, the sector team has become quasi-permanent. It is no longer merely reactive to client demands or ad hoc opportunities, but is becoming a permanent group of individuals, all collaborating to enhance opportunities for Canadian business in the automotive global value chain, as well as seeking FDI opportunities for Canada within that GVC.

While we believe this to have been the best example, there are other examples which warrant honorable mention:

- **Company X:** a concerted and collaborated effort of several posts around the world and regional offices to gather and provide market intelligence and to advocate on behalf of a Canadian business. It is evolving into a true example of Integrative Trade as the reactive response in the case of one issue (Country Y’s halting of natural gas exports) turns into adding value on a continuous basis by now providing financial expertise and contacts in City Z. The Department’s global network is augmenting the competitiveness of a Canadian company on a global basis.
- **Country W Mining:** a concerted effort drawing upon expertise within the Department and partners (NRCan) to advocate for a change of mining regulations, which if successful, greatly improves Canadian competitiveness;
- **Tax regime in Country Z:** also a concerted effort drawing on different posts, different functional areas of the Department to advocate for a change in predatory taxation rendering Canadian companies less competitive.

While participants in the various symposia provided other examples which may qualify as representing a response to Integrative Trade, the mere fact that this discussion is taking place demonstrates that **there is still appears to be a significant gap in understanding of what is expected to implement the Department’s response to Integrative Trade.** This concept admittedly does not lend itself to an easy definition or description.

Therefore, the main finding and conclusion we draw from Dialogue 2 is that **a clearer articulation of Integrative Trade is required.** Rather than defining it, it was suggested that these (and perhaps other) examples be held up as **best practices** to be emulated for other key global value chains. In other words, participants said: let’s not

attempt to *tell* them what it is, let's *show* them by:

- Recognizing the automotive sector team (and others as appropriate) as best practices,
- Rewarding the individuals involved as a team through extensive public recognition,
- Having the team define a clear accountability (governance model/leader),
- Challenging the Team to articulate clear measurable goals, objectives and targets (e.g. introductions, partnerships, deals, investments, etc.), and,
- Providing resources in the form of people and/or funds (based upon need).

### **DIALOGUE 3: INTEGRATIVE TRADE: WORKING TOGETHER TO MAKE IT HAPPEN**

*"The Enemies of Integrative Trade are turf and territoriality"*  
- Latin America and Caribbean STC

If Dialogue 2 represented the "what" of Integrative Trade, Dialogue 3 was to represent the "how". The challenge in Dialogue 3 is to ensure that our offices abroad, headquarters and ROs, achieve the desired outcomes – effective integration of the elements to maximize opportunities for Canadians – by working together to ensure that linkages are made at all levels: in other words, improving collaboration between posts and different functions within the Department, between functions themselves, and between the Department and its partners.

The discussions of Dialogue 3 revealed that there is **no shortage of examples in the Department where people work collaboratively** across functions or between partners to achieve results. The need to work collaboratively is not a new one. However, the discussions of Dialogue 3 revealed the following:

- *the presence of the regional offices and the Trade Policy Branch greatly enhanced the dialogue.* The regional offices were only present at two of the five symposia held in the regions (North America, Latin America/Caribbean). Representatives from Trade Policy were also not present throughout; their strongest presence was in the Europe, North America and Latin America Symposia. **The presence of Regional Offices and Trade Policy greatly enhanced the quality of the "dialogues"**. It had a discernible impact on the group dynamic and the outcomes of the discussion. In the cases where the ROs and/or Trade Policy were present, awareness among the remainder of the group (i.e. senior trade commissioners in the field) of their importance in the spectrum of expertise and the value-added of the Department increased substantially. In these cases, there were resolutions which emerged to better integrate ROs and/or Trade Policy in planning, communications and activities.
- *Canadian Capabilities and the Ability to Understand Individual Companies Remains A Challenge for the Department.* Throughout the Symposia participants raised issues with regards to the ability of the domestic network to provide posts with a detailed understanding of Canadian capabilities (and by extension, new clients). Specifically,

they indicated that the Department must develop and train officers to move from a "macro" and general understanding at the broad sector level, to a "micro" understanding of individual companies in that sector.

- *Integrative Trade Requires a "Horizontal" Approach, both by Sector and Across Regions.* Participants stressed that the sector is the gravitational force which should drive all activity, as it represents the link to companies and their value-chain, which is the common denominator with regard to company competitiveness. Logically, a stronger sector orientation means working with other sector officers across a region and even globally in order to gather intelligence and opportunities, and to conduct outcalls where sourcing decisions are made in key nodes in a GVC. This demands a greater degree of regional collaboration, ultimately including sharing resources across posts. It also means drawing resources from functional (vertical) branches, bureaus, divisions and geographic regions and having them work collaboratively and seamlessly to mirror global value chains. The automotive sector example is illustrative of this degree of horizontal integration, since posts and regional offices (Detroit, Munich, Tokyo, Toronto) collaborate across regions and functions (export promotion, investment) to share intelligence on the GVC.
- *Posts Are Moving Towards More Regional Cooperation On Their Own.* This is evident in the many examples which participants provided during Dialogue 3, including:
  - The pan-European automotive sector team;
  - The ASEAN ICT sector team;
  - Gulf Cooperation in the UAE;
  - Team Andino;
  - Europe multi-market sector teams; and,
  - Trade Team Alberta.

In the successful examples of horizontal collaboration, the imperatives of achieving results have been more powerful than the disincentives inherent in the vertical resource allocation and performance management/rewards structures (see below). However, with the exception of the Europe multi-market sector teams, participants lamented that these teams often have been operating "below the radar", with little or no additional resources or reward or recognition for their work, when it is precisely these initiatives which are exemplary in promoting Integrative Trade and a more horizontal approach.

- *Current Performance Management and Resource Allocation Methods Work Against Horizontal Collaboration.* While Dialogue 3 drew out many examples of people working collaboratively, participants also identified the key organizational barriers which make a horizontal, or team, approach much more difficult. Participants believe that **current methods for resource allocation and performance management in the Department reward performance based on a functional or geographic basis, and are not aligned with horizontal collaboration.** There is also on-going and well-known resistance to other "horizontal" initiatives based on resources. In order to change behaviours and adopt the team and sector approaches as stated above, managers and staff will need to be

comfortable that their contribution to a wider effort will be recognized and rewarded, or at least not be penalized as they shift resources where results will not be accrued in their post, regional office, or headquarters unit. Participants stressed that the onus will be on headquarters to recognize and reward *team* results.

- *Trade Policy Should be a Full Part of Integrative Trade.* Where there has been movement to greater horizontal collaboration between the functional branches and bureaus of export promotion, investment, and innovation, participants believe that more work needs to be done for Trade Policy to link to this effort. There were a couple of key observations which support this conclusion:
  - the discussions in the regional symposia with a strong(er) Trade Policy presence were markedly different. Where they were not present (e.g. Middle East Africa), trade policy issues were barely even discussed. Where they *were* present (Europe, Latin America/Caribbean, North America and Asia to a lesser degree), the value provided by Trade Policy participants (in international business development) was “discovered” and STCs realized the importance of greater integration as a key success factor;
  - In the Headquarters symposium, there were significant “off-agenda” discussions in which Trade Policy participants felt that the agenda was not relevant to them, and was too “trade promotion” oriented, even though the discussion questions clearly were not oriented to one branch or another;
  - The subject of the Trade Commissioner Service brand was raised. Although a part of a proud history for the TCS, those in Trade Policy felt it is an issue of division and exclusion for them.

The irony of this situation is that in the new business environment market access issues and troubleshooting have become the fastest growing type of service request received by the TCS, and participants recognized that effectively integrating Trade Policy is a critical factor to achieving ultimate success.

#### **DIALOGUE 4: SERVICES /CLIENTS/ PARTNERS**

Dialogue 4 dealt with the proposed changes to the definition of clients of the TCS, as well as a broader scope of service which provides a different level of engagement depending upon clients’ commitment and potential. <sup>4</sup>

##### *There is Widespread Acceptance of a Broader Scope of Services*

In fact, many senior trade commissioners feel they have been providing services in this way for many years. They feel it is completely consistent with the concept of

---

<sup>4</sup> In the Headquarters Symposium, Dialogue 4 was altered to focus on partnerships, since few Headquarters participants have a direct client service role.

Integrative Trade, since it focuses resources on companies which are (in STCs' judgment) more likely to succeed, therefore providing a higher return on investment. Also, it is consistent with the recurring themes of decentralization of decision-making, increased autonomy and empowerment, and reliance on judgment.

#### *Some Discomfort with Increased Autonomy*

This is a policy change which embraces an existing practice; but nevertheless, it is not without risk. Participants in all of the regional symposia indicated a need for **clear criteria and guidelines** for identifying "high potential" clients. There was consensus around most of the criteria, provided in the text box above.

There was **no consensus on one criterion in particular: priority sector.**

In each symposium, there was a debate as to whether or not a company should be eligible for enhanced services if they show potential in all other areas, but they do not belong to a priority sector for the post. The argument is one of practicality: the post may not have the expertise or resources to provide augmented services in sectors outside their priority sectors.

#### *Managing the Risks*

Despite the widespread support, this initiative is not without risk, and these risks must be managed. Participants view the most important risks as being:

- inconsistency of service delivery;
- capacity to deliver.

The risk of service inconsistency is considered a manageable one. **TRIO is an excellent tool to manage this risk, as it should become commonplace to refer to a client history in TRIO prior to engaging a client and/or responding to a service request.** However, participants found it surprising to see that STCs are conducting data entry into TRIO, but not using it as a management and client tracking tool, i.e. benefiting from its purpose as a "CRM - client relationship management system".

Also, it will be increasingly important to **facilitate and support a higher degree of cross-post communication** on the activities of specific clients. STCs and their officers

#### **Criteria to Identify High Potential Clients**

- Demonstrates commitment to the market, through a credible business plan, investment of company resources, visits to the market, and perseverance
- Potential competitiveness in the market through a unique offering (product, service, and/or technology)
- Capacity to deliver
- "Market fit", meaning the competitive advantage is applicable in the specific market in question
- Spin-off or secondary benefits to attract or assist other Canadian companies
- Support of partners (e.g. EDC, CCC)
- **Company size does not matter**

must always consider the following: if a client is active in my territory, chances are good they active across the region; and, they need to dialogue with their counterparts in neighboring posts to discuss specific client files.

In terms of delivery capacity, there is considerable concern among small and micro-missions that they will not be able to deliver an enhanced degree of service, even where it is warranted. In order to mitigate this risk, participants in the various symposia recommended that:

- any communications and advertising include a caveat on ability of small posts to respond;
- regional sector networks be strengthened in regions to support service delivery for small posts and micro-missions, especially in priority sectors;
- regional info-centres be seriously considered (this was particularly strong in the Middle East and Africa Region).

*Don't Forget the SMEs and the Reactive Work!*

Much of the discussion around Integrative Trade and global value chains is centered around big business. However, participants remind us that, while this discussion is more "sexy", much of the work and demand comes from SMEs and is reactive in nature, and **our response to Integrative Trade must also look at streamlining and improving service delivery to SMEs**, and in fact, "graduating them" to becoming higher potential clients.

*The "SPIN" Selling Program as Best Practice*

Finally, participants feel that the implementation of the SPIN selling program (used by EDC) in the Calgary Regional Office provides a strong model and best practice in terms of how to more effectively interface with clients and attract them into the network. They believe this should be adopted as a best practice and implemented across the TCS.

## **DIALOGUE 5: MANAGING FOR SUCCESS IN TODAY'S REALITY**

Dialogue 5 was the "management" dialogue: managing for results (and business planning), managing people, and managing with tools. How does the STC and Headquarters executive implement Integrative Trade as managers? Dialogue 5 reveals some key findings in this regard.

*The Business Planning, Performance Measurement, And Resource Allocation Process Is Not Aligned With Integrative Trade Objectives*

*In the current environment, business plans have become documents to grow and/or defend the individual resource base of each post. This acts counter to the objective of Integrative Trade, since posts must, in effect, compete against each other for resources in a zero-sum environment.*

*Latin America and the Caribbean Region*

Perhaps the strongest finding to emanate from Dialogue 5 is the fact that STCs feel that the current business planning process and performance measurement are not only not aligned with the objectives of Integrative Trade; they are out of date and are working at cross-purposes with some of the new objectives.

The business planning process demands plans by post and geographic region, and allocates resources (primarily CSF) on this basis. Participants indicated there is little or no incentive (other than the new regional CSF projects) to work collaboratively across sectors or regions, as is required to properly implement the GCS and Integrative Trade.

Performance measurement tools such as MARCUS, MERLA, and IBD Dashboard; and TRIO as a data collection mechanism for many of the measures used in these tools, all measure performance by post, which acts as a disincentive for posts to work collaboratively. Participants indicated that new initiatives such as the Europe multi-market sector teams, the ASEAN ICT sector team, and the Life Sciences Practice pilot currently work at cross-purposes with the existing business planning and performance measurement process.

In addition, the business planning and performance measurement process has become onerous and participants have all called strongly for a **consolidation of the numerous planning and reporting processes**, as well as a **3-5 year planning horizon**.

### *Managing People – Best Practices*

There was much discussion in the various regions around cascading the outcomes of the symposia to staff and basic change management principles. However, the best practices are the ones in which managers successfully implemented change and motivated staff to move from an activities focus to a true results focus by aligning post/program objectives, individual performance management plans (PMPs and PMAs), and learning plans. In addition, managers used these tools to implement Integrative Trade principles by widening officers' scope of activity from purely export promotion, to include investment and innovation. In our view, two examples presented demonstrate this and



should be held up as “best practices”:

- **Change management in Mexico:** where the commercial program draws staff together from three posts (MXICO, MNTRY, GJARA), sets objectives and results, sets priority sectors with participation across the posts (according to location of clients and contacts in the country), and most importantly, **cascades the team objectives into individual objectives through the PMP and learning plan process.** The Mexico example also shows how a single Info-centre coordinates a very high demand for all three posts.
- **Integrative Trade in the ICT Sector – Taipei:** this example can be considered “best practice” since it shows that by communicating common goals and results, and creating virtual teams and “cross-walks” across the region and with General Relations, the team has changed the common values and created a culture conducive to results.

#### *The “HR” Conversation*

The Headquarters symposium also illustrated the need to “have a separate conversation” about corporate services, and specifically human resources. While the difficulties with human resources were not discussed openly throughout the symposia, they simmered below the surface and were often the subject of substantial informal and corridor conversations. The Headquarters symposium brought these to the surface, indicating that ultimately, **there can be no successful implementation of a change management agenda without addressing this fundamental issue.**

#### *The Need for Training*

Of course, a fundamental shift such as Integrative Trade will require management and staff training. The symposia called for training in the following areas:

- Adaptation of GLI-1 and GLI-2 to incorporate the Integrative Trade approach and showcase best practices;
- Additional training in global value chains/sectors and specialized training in innovation, investment, and corporate social responsibility;
- Management TRIO training, to address the insufficient knowledge of management reporting capabilities and functions, and its customer relationship tracking capabilities.

#### *E-Tools*

*“The tools help us report results, but do they help us produce results?”*  
North America Region

Just as business planning and performance measurement systems are aligned vertically and are not set up to encourage functional and regional integration, so too is there a need to align key tools such as TRIO and the VTC. Specifically, questions were raised as to whether TRIO was “Integrative Trade friendly” and the need to incorporate market

access and innovation to TRIO, as well as link to the PMA/PMP process. VTC needs to be reviewed in the context of Integrative Trade.

## **DIALOGUE 6: CONNECTING THE DOTS**

Finally, Dialogue 6 represented the opportunity for participants, as the title indicates, to “connect the dots”, i.e. to draw together the linkages from each of the preceding dialogues, and to recommend a list of concrete action items for headquarters/senior management, and for posts.

The preceding discussion has drawn together the summary and conclusions of the five dialogues, and the overall conclusion has resulted in two lists of action items put forward by participants, one for offices abroad and regional offices, and one for headquarters, as shown below.

### ***Consolidated List of Action Items for Offices Abroad and Regional Offices***

#### ***Communication***

- *Cascade to staff. Communicate to HoMs.*
- *Communicate more success stories which clearly show TCS impact/ attribution.*
- *Communication of expectations to other posts (Asia, Europe)*
- *Use new communications tools*

#### ***Business Plans***

- *Send in Business Plans as soon as possible*
- *Show leadership by demonstrating (Integrative Trade principles) in upcoming business plans*
- *Review priority sectors as part of business plans*
- *Focus on new services implementation*
- *Anticipate client needs*

#### ***Think Regional***

- *Think of 3<sup>rd</sup> markets.*
- *Develop a more regional approach*
- *Investigate closer regional collaboration*

#### ***Focus with Flexibility***

- *More focus. Fewer priority sectors.*
- *More disciplined approach/more realistic*
- *Be flexible. Don't "say no" too quickly*
- *Conduct Prioritisation exercise*
- *Focus on results and de-emphasize activities*

#### ***Regional Offices***

- *Expand Regional Trade Networks (ROs)*
- *ROs to conduct outreach. New officers need a TD at Post, and vice-versa*
- *TD- Assign Tasks Centrally*

#### ***Other***

- *Leverage Trade Policy Tools*
- *Augment the use of TRIO (e.g. for reporting)*
- *Better leverage our partners (one new partner at a time)*

## **Consolidated List of Action Items for Headquarters**

### **From the Headquarters Symposium**

- Define the Key Concepts – or at least, articulate them a little better
- Initiate separate dialogue regarding Corporate Services, i.e. Human Resources
- Review the TCS Brand
- More Experimentation. More pilot projects.
- Informal lunch 'n' learns to foster networks
- Investigate a "research and development" unit for the Department
- Direct directors-general to share issue with their counterparts

### **On Symposia follow-up and Articulating Integrative Trade**

- Follow through on these Symposia and Plans
- Develop document on Integrative Trade for staff roll-out.
- "Listen more" and continue dialogue

### **Global Value Chains, Sectors and Teams**

- Develop communities of practice around key global value chains with centres of excellence based in key decision-making centres.
- Investigate development of client intelligence WIKI
- Provide greater sectoral support
- Expand the Life Sciences Pilot and the Concept of Virtual Sector Teams

### **Business Planning and Performance Measurement**

- Consolidate planning, reporting and performance measurement systems.
- Resolve Business Planning and reporting duplication issues
- Evaluate posts based on use of e-Tools
- Introduce more flexibility in funding allotment, i.e. be nimble (e.g. ability to move budgets between travel, hospitality and CSF)
- Re-institute Client Survey or other client feedback mechanism

### **Tools**

- Expedite alignment of tools with Integrative Trade (S&T, market access, user-friendliness). **KISS principle.**
- Allow for adjustment of client profiles in TRIO
- Develop conventions as to what to enter (and what not to enter) into TRIO
- Develop tools to assist in the implementation of Integrative Trade

### **Region-Specific**

- Develop coherent policy and message on CSR (LAC)
- Link clusters in the LAC region and Canada
- Encourage more high-level engagement / political support (MEA)
- Be more proactive on the region (MEA)
- Provide contacts and network (e.g. phone book) (MEA)
- Consolidate and integrate training in the region (LAC)

### **Regional Offices**

- Provide enhanced investment and training for ROs and partners
- Provide more impetus (resources) for client acquisition through the regional offices
- Regional offices assume client acquisition
- Identify positions we can move from Headquarters to regional offices and posts

### **Miscellaneous**

- Increase our capacity in project management
- Post-Support Unit has a role in client expectation management on Integrative Trade and new services
- Address issues such as Education Marketing and Communications

### **3. Conclusion**

In conclusion, we firmly believe that a proactive response to Integrative Trade will result in a Department which will contribute to and be recognized for an increased and more competitive presence of Canadian business on a global scale, through the seamless integration of its value and expertise, and a more agile and nimble capability to react quickly and evolve in response to new global developments.

It has been a privilege to work with the Department, and specifically the TCS Renewal Division, on this most interesting and challenging assignment. We view this report as the catalyst to a wider discussion, and stand ready to assist in any way appropriate to follow through with their implementation.

#### **THE ANTIMA GROUP**

Norman Baillie-David  
Managing Partner and Symposium Moderator

## **Appendix 1**

### **Regional Symposia Agenda (English and French)**

- a. Europe
- b. Middle East Africa
- c. Asia
- d. North America
- e. Latin America and Caribbean
- f. Headquarters





**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Europe Region Symposium**

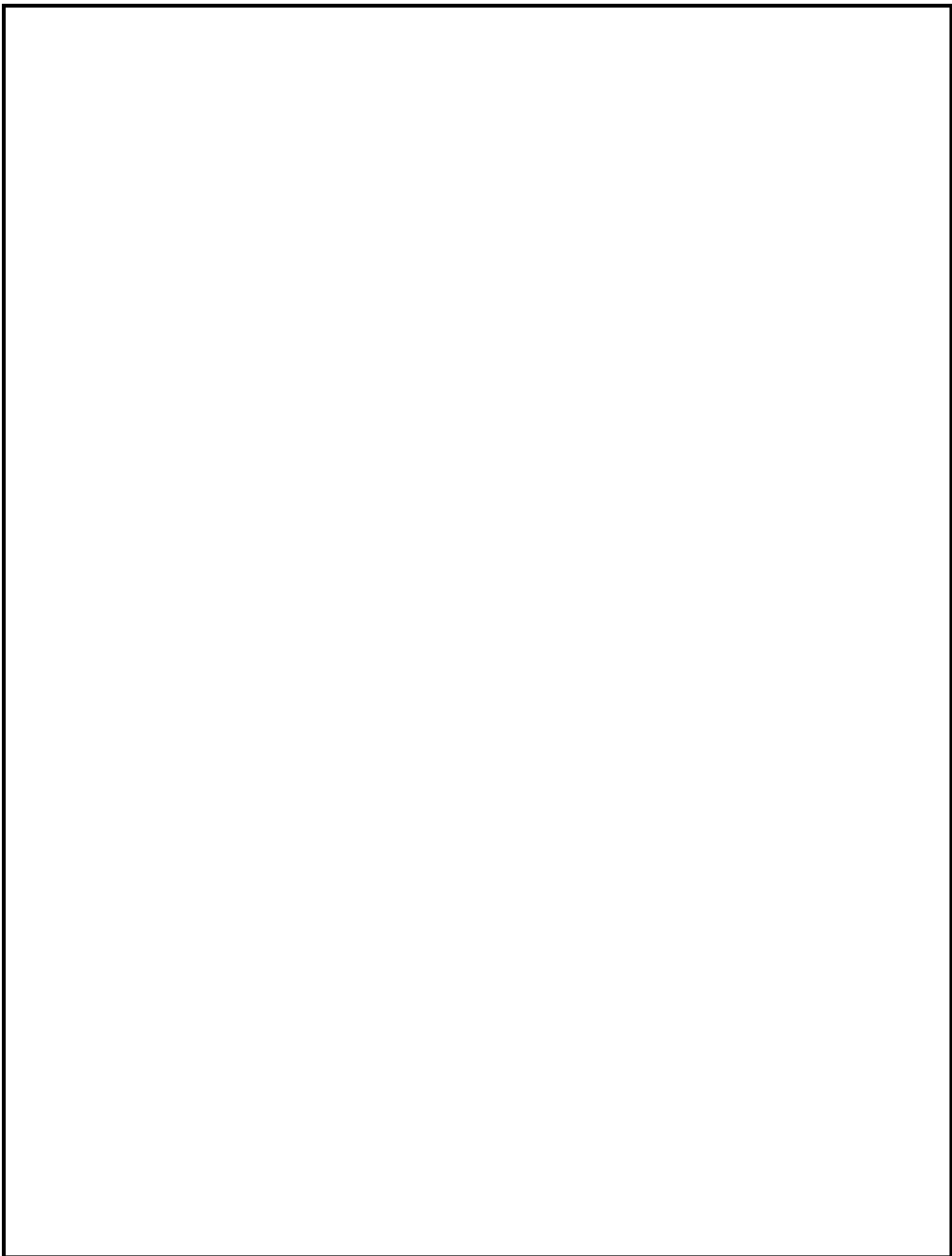
**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC: engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Europe**

**November 6 - 8, 2007 / 6 au 8 novembre 2007**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**  
**AND**  
**AGENDA**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**  
**ET**  
**ORDRE DU JOUR**

**Novotel Paris Tour Eiffel**  
**61, quai de Grenelle**  
**75015 Paris**  
**France**  
**Tel. +33 1 40 58 2000 Fax: +33 1 40 58 2444**





**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Europe Region Symposium**  
**November 6 - 8, 2007**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- Improved engagement of Senior Trade Commissioners (STCs)
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and regional offices
- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

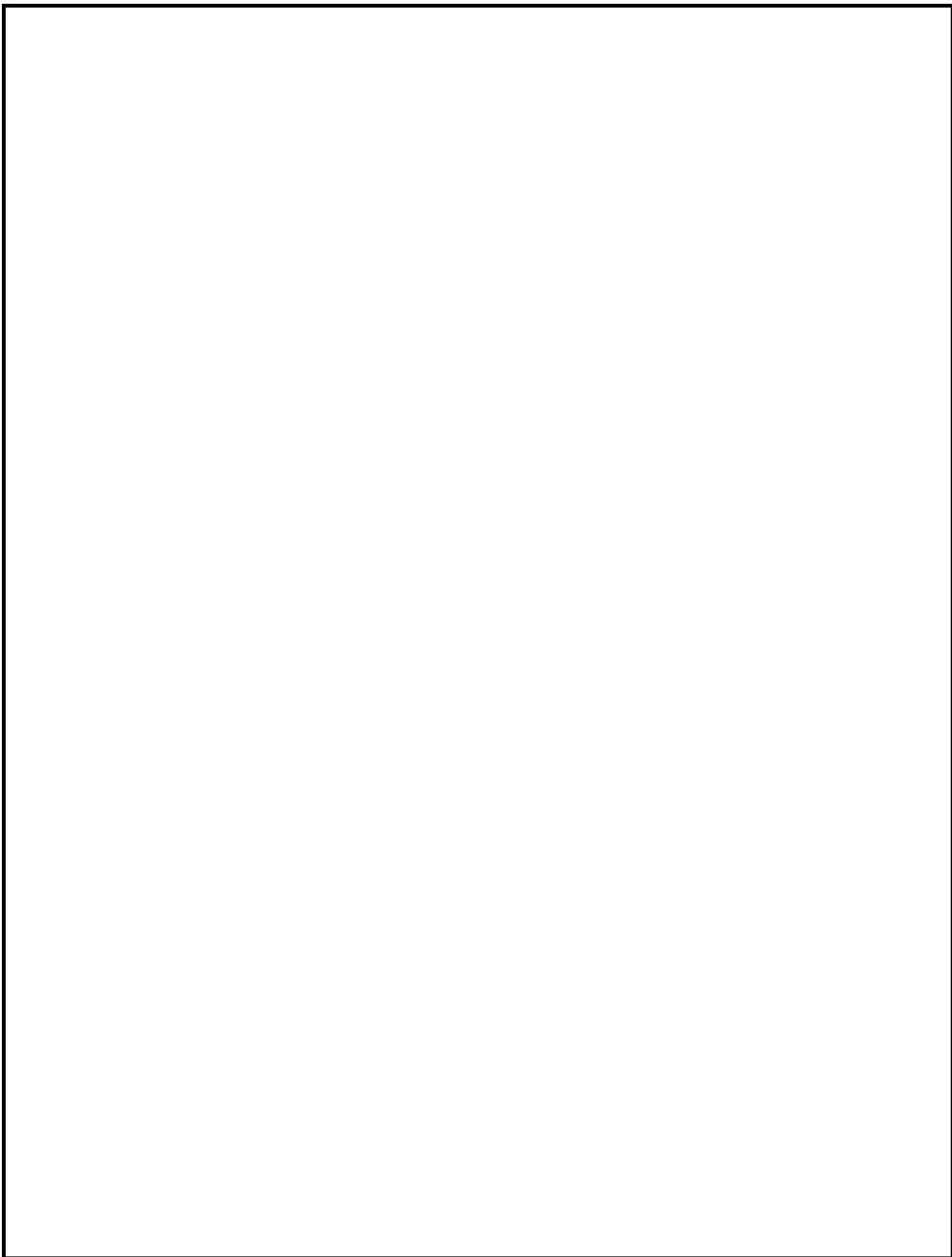
1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; Services/Clients/Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Europe Region Symposium**  
**November 6 - 8, 2007**

**AGENDA**

**All sessions take place in the Salle Bastille, niveau 3  
unless otherwise indicated**

**TUESDAY, 6 NOVEMBER 2007**

17h00 - 18h00      Registration (*Salle Panthéon*)

18h30 - 20h00      Informal welcome reception with light buffet, hosted by WMM/Ken Sunquist  
(*Salle Invalides*)

**WEDNESDAY, 7 NOVEMBER 2007**

07h30                Registration continues (*Salle Panthéon*)

07h30 - 08h25      Buffet breakfast with DMT (*Salle Louvre*)

08h30 - 08:45      **Welcoming remarks by WMM/Ken Sunquist** (*Salle Bastille*)

08h45 - 09h45      **Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

***PLENARY***

Chair: André Dubois / Paris: Welcomes colleagues, introduces the session and the presenter

Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (15 minutes)

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

Discussion with DMT (45 minutes)

Rapporteur for Dialogue 1 takes notes for reporting later in the agenda  
Rapporteur: Louise Levasseur / Lisbon

**Expected Outcomes for Dialogue 1**

- ▶ *DMT communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- ▶ *Overview of key issues*
- ▶ *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- ▶ *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- ▶ *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

09h45 - 10h15

**EXCHANGE**

**"Thinking on your feet"**

Informal exchange with participants, DMT and other senior management from Headquarters over refreshments

(10h30 DMT departs)

10h15 - 12h00

**PLENARY**

**Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today’s Reality**

Chair: Judith St. George / London: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
- Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
- Market plans for priority markets

Case study (5 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how integrative trade affects offices abroad and steps taken
- Case study presenter: Stéphane Charbonneau / Munich - Automotive Sector

**BREAKOUT  
GROUPS**

Breakout discussion groups (30 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

Rapporteur for Dialogue 2 takes notes for reporting later in the agenda

Rapporteur: David Ehinger / Madrid

**Expected Outcomes for Dialogue 2**

- ▶ *WMM communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- ▶ *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- ▶ *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for commercial program managers abroad (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- ▶ *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- ▶ *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- ▶ *Identification of leading practices at offices abroad*

12h00 - 13h30

Lunch (*Salle Louvre*)

Guest Speaker on “The Economic Future of Europe”

Chair : Introduces and thanks the presenter

13h30 - 15h15

**Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**

**PLENARY**

Chair: Claude Charland / Copenhagen: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients
- Virtual Sector Teams

Case study (5 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Case study presenter: André Dubois / Paris - New structure in Paris

**BREAKOUT  
GROUPS**

Breakout discussion groups (30 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

Rapporteur for Dialogue 3 takes notes for reporting later in the agenda

Rapporteur: Maxim Berdichevsky / Almaty

**Expected Outcomes for Dialogue 3**

- ▶ *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- ▶ *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- ▶ *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- ▶ *Identification of leading practices at offices abroad*
- ▶ *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*

15h15 - 15h30

Health Break

15h30 - 17h15

**Dialogue 4 – Services/Clients/Partners**

**PLENARY**

Chair: Michel Charland / Paris: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

Case study (5 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Case study presenter: Judith St. George / London - London and Canadian Housing Systems

**BREAKOUT  
GROUPS**

Breakout discussion groups (30 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

Rapporteur for Dialogue 4 takes notes for reporting later in the agenda

Rapporteur: Christopher MacLean / Berlin

**Expected Outcomes for Dialogue 4**

- ▶ *Participants understand what we have heard from employees, clients and partners leading to proposed changes*
- ▶ *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- ▶ *Differentiated services, depending on size of the office, client base and the maturity of the market*
- ▶ *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- ▶ *Sharing of leading practices at offices abroad*
- ▶ *Identification of "blind spots" in our service delivery*

17h15 - 18h15

Meeting of the 5 Rapporteurs, Moderator and Symposia Secretariat to plan the reporting for Dialogue 6 in the morning (*Salle Vendôme*)  
Maxim Berdichevsky, David Ehinger, Louise Lavasseur, Christopher MacLean, Michael Siewecke

**FREE EVENING**

**THURSDAY, 8 NOVEMBER 2007**

07h00 - 08h00

Buffet breakfast with DMT to exchange ideas and impressions of day one (*Salle Louvre*)

08h00 - 08h25

Official photograph of all participants with DMT

08h30 - 10h15

**Dialogue 5 – Managing for Success in Today’s Reality**

**PLENARY**

Chair: Pamela Hay / Vienna: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Business planning, priority setting, performance measurement, from sector plans to strategic approach, investment, innovation, trade policy, using TRIO as a planning tool, Dashboard, managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff, trade commissioners, trade commissioner assistants)

Case study (5 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken

- Case study presenter: John Kur / Berlin - Change Management in MOSCO 2004 - 2007

***BREAKOUT GROUPS***

Breakout discussion groups (30 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

***PLENARY***

Each breakout group summarizes its discussion (40 minutes)

Rapporteur for Dialogue 5 takes notes for reporting later in the agenda  
Rapporteur: Michael Siewecke / Stockholm

**Expected Outcomes for Dialogue 5**

- ▶ *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- ▶ *Participants understand accountability imperatives and expectations*
- ▶ *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- ▶ *Identification of the most important outcomes and how to measure them*
- ▶ *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- ▶ *Managing people/teams for positive results*

(10h00 DMT departs)

10h15 - 10h30 Health Break

10h30 - 12h00 **Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

***PLENARY***

Chair: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Presentation and discussion: (approx. 10 minutes for each rapporteur, total 50 minutes)

- The five rapporteurs (Maxim Berdichevsky, David Ehinger, Louise Lavasseur, Christopher MacLean, Michael Siewecke) summarize respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues
- Caucus at tables (5 minutes)
- All participants discuss the linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- STC commitments and requests for action



**Expected Outcomes for Dialogue 6**

- ▶ *Opportunity for two-way communication for DMT and WMM and participants (STCs)*
- ▶ *Consolidation of the discussions from the symposium*
- ▶ *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- ▶ *Outline of a summary report with proposed action items*

Chair: WMM/Ken Sunquist

- Concluding remarks and thanks (5 minutes)

Evaluation of the symposium (10 minutes)

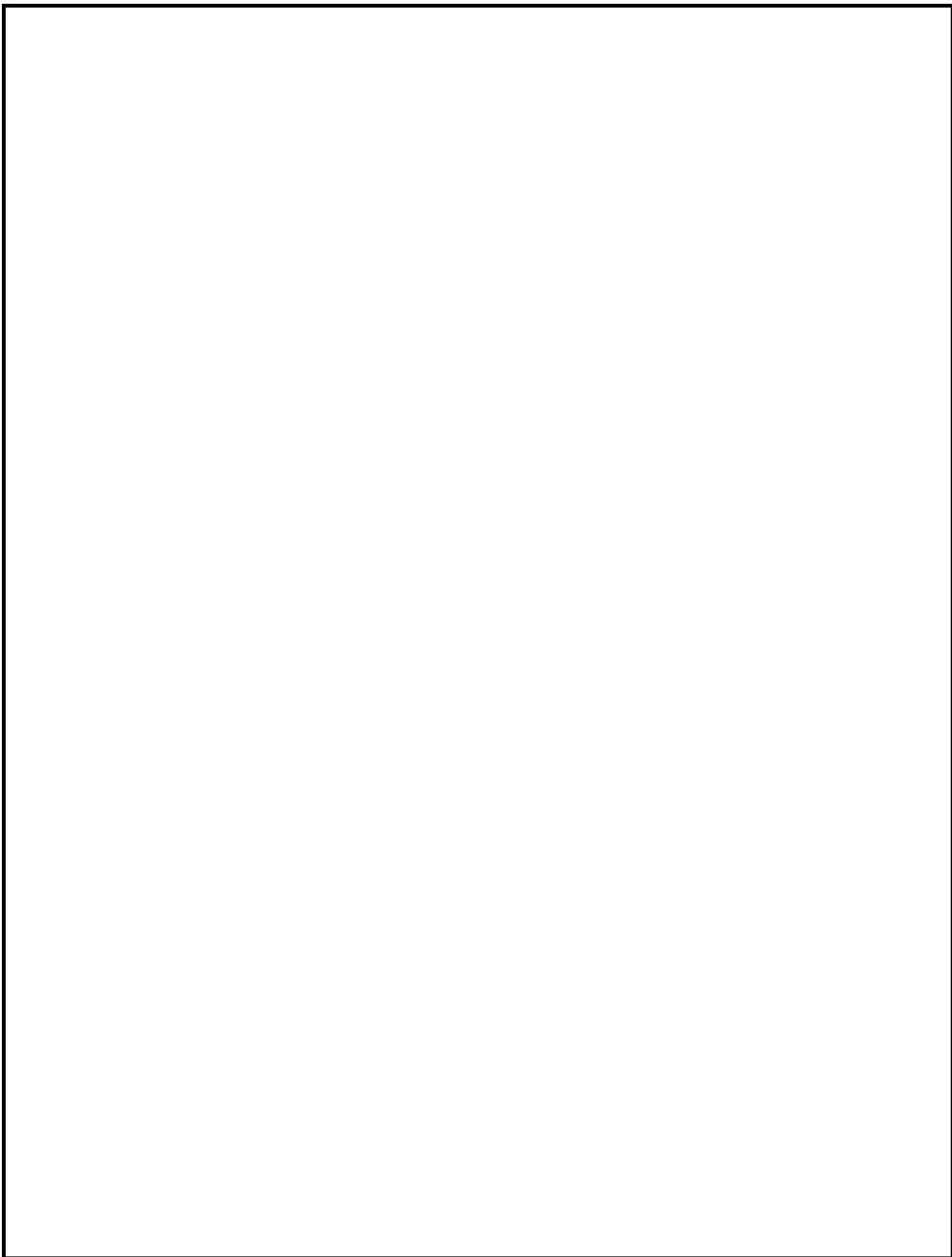
- Distribution of evaluation form and completion by participants


**Adjournment of the Symposium**

12h00 - 13h00

Working Lunch (*Salle Louvre*)

See the following pages for the Agenda on the Regional Focus Session on Europe





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Europe**

**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Europe Region Symposium**

**6 au 8 novembre 2007 / November 6 – 8, 2007**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**  
**ET**  
**ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**  
**AND**  
**AGENDA**

**Novotel Paris Tour Eiffel**  
**61, quai de Grenelle**  
**75015 Paris**  
**France**

**Tél. : +33 1 40 58 2000 Téléc. : +33 1 40 58 2444**



**Symposium régional 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Europe**  
**6 au 8 novembre 2007**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

**Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

**Résultats attendus**

- Une mobilisation accrue des délégués commerciaux principaux (DCP)
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Un rapport et plan d'action énonçant les priorités clés et les engagements des DCP et des directions de l'Administration centrale

**Objectifs des dialogues**

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

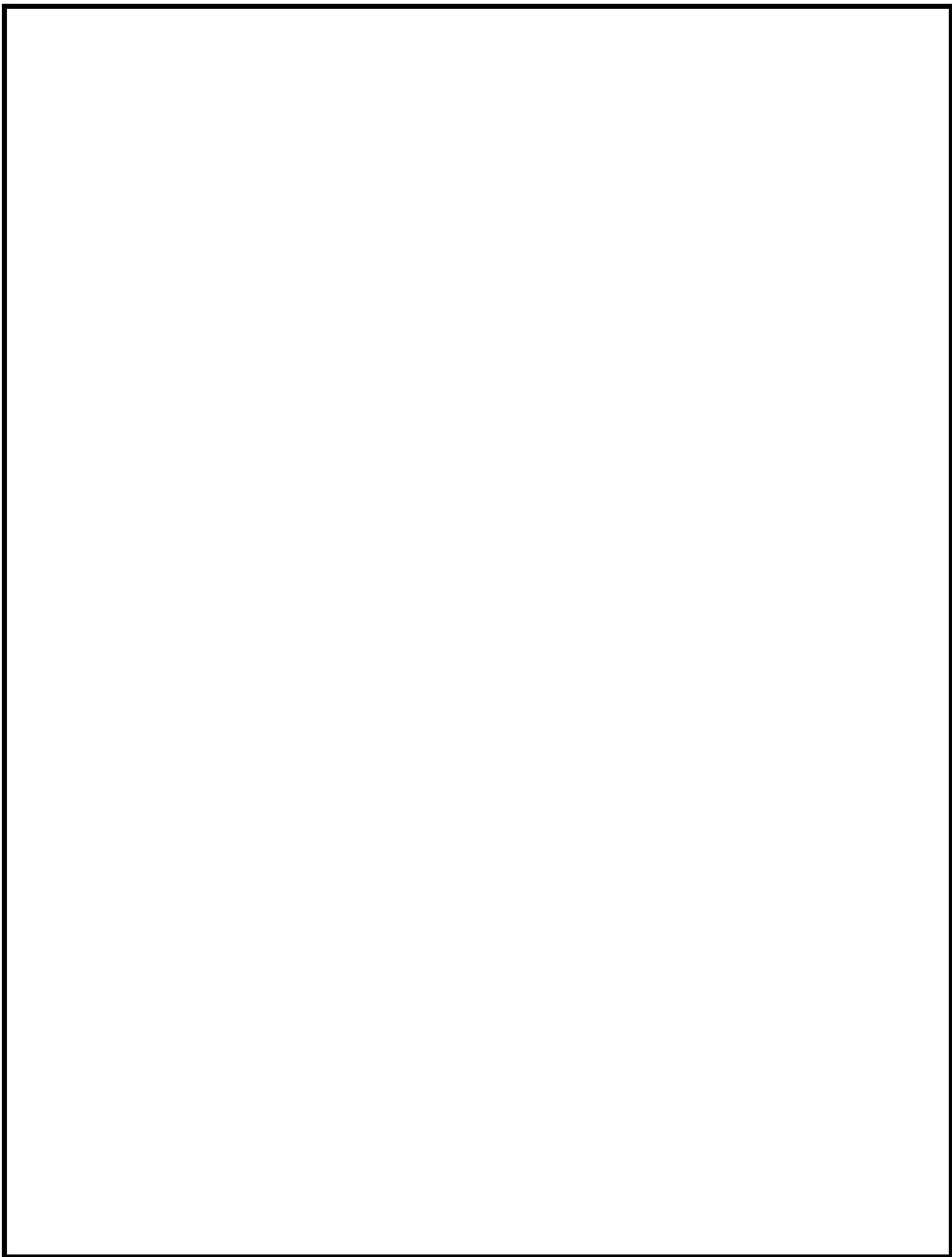
1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

**Dialogues 2 à 5 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Services/clients/partenaires; Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium



**Symposium régional 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Europe**  
**6 au 8 novembre 2007**

**ORDRE DU JOUR**

**Toutes les séances ont lieu à la salle Bastille, niveau 3**  
**sauf indication contraire**

**MARDI 6 NOVEMBRE 2007**

- 17 h 00 – 18 h 00      Inscriptions (*Salle Panthéon*)
- 18 h 30 – 20 h 00      Réception informelle. Un buffet léger sera servi. Hôte : WMM/Ken Sunquist (*Salle Invalides*)

**MERCREDI 7 NOVEMBRE 2007**

- 07 h 30                      Poursuite des inscriptions (*Salle Panthéon*)
- 07 h 30 - 08 h 25        Petit-déjeuner buffet avec DMT (*Salle Louvre*)
- 08 h 30 – 08 h 45        **WMM/Ken Sunquist: accueil des participants au symposium**  
*(Salle Bastille)*
- 08 h 45 - 09 h 45        **Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

***PLÉNIÈRE***

Président : André Dubois / Paris : mots de bienvenue et d'introduction, présentation de la conférencière

Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin (15 minutes)

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce intégratif
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 1 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Louise Levasseur / Lisbonne

**Résultats attendus du Dialogue 1**

- *Échanges de DMT avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *L'ensemble des participants aura une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

09 h 45 - 10 h 15

***ÉCHANGES***

**« Penser et réagir rapidement »**

Échanges informels avec les participants, DMT et d'autres membres de la haute direction de la centrale. Des rafraîchissements seront servis.

(10 h 30 Départ de DMT)

10 h 15 - 12 h 00

**Dialogue 2 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle**

***PLÉNIÈRE***

Président : Judith St.George / Londres : mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale (SCM)
- Le point sur notre stratégie à l'égard du commerce intégratif depuis le réalignement amorcé en juin 2006 dans le contexte de la SCM
- Plan de marché pour les marchés prioritaires

Étude de cas (5 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples des incidences du commerce intégratif sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'étude de cas : Stéphane Charbonneau / Munich – secteur de l'automobile



**DISCUSSION EN  
SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (30 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)  
Le rapporteur du Dialogue 2 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite.

Rapporteur : David Ehinger / Madrid

**Résultats attendus du Dialogue 2**

- *Échanges de WMM avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *L'ensemble des participants aura une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le commerce international et de leurs implications pour les directeurs de programme commercial à l'étranger (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*

12 h 00 - 13 h 30

Déjeuner (*Salle Louvre*)

Conférencier invité sur « l'avenir économique de l'Europe »

Président : introduction et mots de remerciement pour le conférencier

13 h 30 - 15 h 15

**Dialogue 3 – Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès**

**PLÉNIÈRE**

Président: Claude Charland / Copenhague : mots d'introduction (5 minutes).

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Collaborer avec les collègues au sein du MAECI en vue de travailler de façon intégrée
- Réalignement amorcé en juin 2006 du volet Commerce international et changement dans la structure de l'Administration centrale, responsabilités et rôles respectifs des secteurs et des directions générales

- Rôle et interaction des bureaux à l'étranger avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada
- Partenariat au service de la clientèle
- Équipes sectorielles virtuelles

Étude de cas (5 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'étude de cas : André Dubois / Paris – nouvelle structure à Paris

### ***DISCUSSION EN SOUS-GROUPES***

Discussion en sous-groupes (30 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

### ***PLÉNIÈRE***

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 3 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Maxim Berdichevsky / Almaty

#### ***Résultats attendus du Dialogue 3***

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*
- *Suggestion de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce intégratif*

15 h 15 - 15 h 30

Pause-santé

15 h 30 - 17 h 15

#### **Dialogue 4 – Services/clients/partenaires**

##### ***PLÉNIÈRE***

Président : Michel Charland / Paris : mots d'introduction (5 minutes)

Exposé: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)
- Site Intranet Horizon, investissement canadien direct à l'étranger (ICDE), responsabilité sociale des entreprises (RSE), TRIO et DCV

Étude de cas (5 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'étude de cas : Judith St. George / Londres  
Londres et les systèmes de logement canadiens

##### ***DISCUSSION EN SOUS-GROUPES***

Discussion en sous-groupes (30 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

##### ***PLÉNIÈRE***

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 4 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Christopher MacLean / Berlin

##### **Résultats attendus du Dialogue 4**

- *Les participants comprendront que les changements proposés découlent de la rétroaction obtenue des employés, des clients et des partenaires*
- *Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services*
- *Différenciation des services en fonction de la taille du bureau, de la clientèle et de la maturité du marché*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Échanges sur les pratiques reconnues des bureaux à l'étranger*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*

17 h 15 – 18 h 15

Rencontre des 5 rapporteurs, du modérateur et du secrétariat des symposiums afin de planifier le rapport qui sera divulgué lors du Dialogue 6 du matin (*Salle Vendôme*)

Maxim Berdichevsky, David Ehinger, Louise Lavasseur,  
Christopher MacLean, Michael Siewecke

## **SOIRÉE LIBRE**

### **JEUDI 8 NOVEMBRE 2007**

07 h 00 - 08 h 00      Petit-déjeuner buffet avec DMT; échanges d'idées et d'impressions sur la première journée (*Salle Louvre*)

08 h 00 – 08 h 25      Photographie officielle de tous les participants avec DMT

08 h 30 - 10 h 15      **Dialogue 5 – Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

### ***PLÉNIÈRE***

Président : Pamela Hay / Vienne : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Planification des activités; établissement des priorités; mesure du rendement; des plans sectoriels à une approche stratégique; investissement; innovation; politique commerciale; TRIO en tant qu'outil de planification; Tableau de bord; gestion efficace des personnes/des équipes (personnel canadien ou recruté sur place, délégués commerciaux, délégués commerciaux adjoints)

Étude de cas (5 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemple de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'étude de cas : John Kur / Berlin – Gestion du changement à Moscou 2004-2007

### ***DISCUSSION EN SOUS-GROUPES***

Discussion en sous-groupes (30 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

## **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (40 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 5 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Michael Siewecke / Stockholm

### **Résultats attendus du Dialogue 5**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Compréhension des impératifs d'imputabilité et des attentes en la matière*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Détermination des résultats les plus importants et de la façon de les mesurer*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Gestion du personnel et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs*

(10 h 00 Départ de DMT)

10 h 15 - 10 h 30           Pause-santé

10 h 30 - 12 h 00           **Dialogue 6 – Le tour de la question: conclusions du symposium**

## **PLÉNIÈRE**

Exposé: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Exposé et discussion : (environ 10 minutes pour chaque rapporteur, soit un total de 50 minutes)

- Les cinq rapporteurs (Maxim Berdichevsky, David Ehinger, Louise Lavasseur, Christopher MacLean, Michael Siewecke) résument leurs dialogues respectifs et énoncent les applications pratiques ainsi que les réponses créatives qui ont été proposées à l'égard de questions clés
- Caucus aux tables (5 minutes)
- Les participants discutent des liens entre les questions abordées et de leurs implications sur notre capacité d'obtenir les résultats voulus en tant qu'organisation
- Engagements des DCP et demandes d'interventions

### **Résultats attendus du Dialogue 6**

- *Occasion de communication bilatérale entre DMT et WMM et les participants (DCP)*
- *Synthèse des discussions du symposium*
- *Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés*
- *Établissement du plan d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées*

Exposé : WMM/Ken Sunquist

- Mots de la fin et remerciements (5 minutes)

Évaluation du symposium (10 minutes)

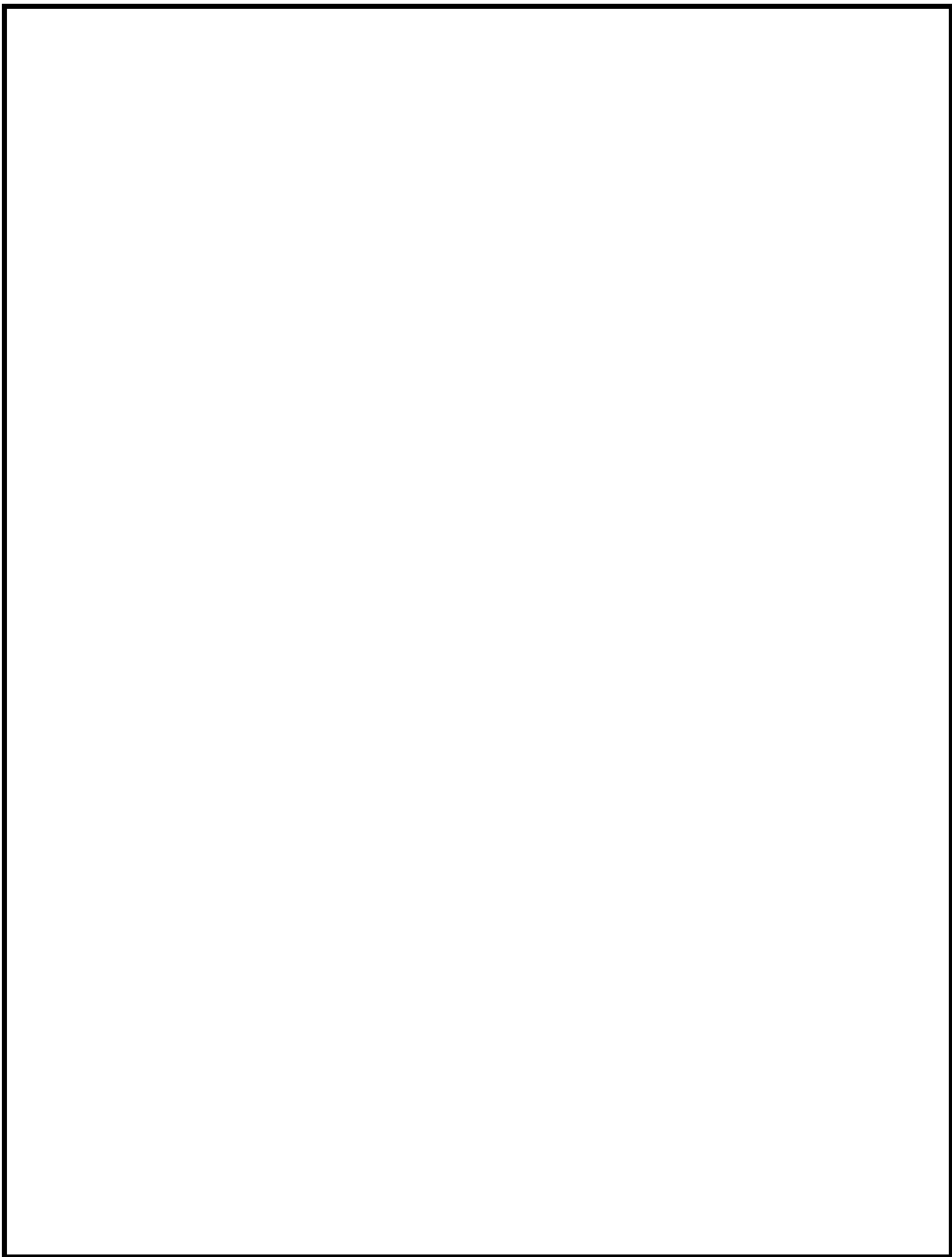
- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants

### **Fin du symposium**

12 h 00 – 13 h 00

Déjeuner de travail suivi de la séance sur l'Europe (*Salle Louvre*)

Voir page suivante pour l'ordre du jour pour la séance sur l'Europe





**Regional Symposia 2007-2008  
The TCS Global Team: Making it Happen for Canada  
Africa and Middle East Region Symposium**

**Symposiums régionaux 2007-2008  
L'équipe mondiale du SDC: engagée au succès du Canada  
Symposium avec la région de l'Afrique et du Moyen-Orient**

**December 4 to 6, 2007 / 4 au 6 décembre 2007**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA (*Draft*)**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR (*Ébauche*)**

**Sheraton Roma Hotel and Conference Centre  
Viale Del Pattinaggio, 100  
Rome 00144, Italy  
Tel: + 0039 06 5453 7382 Fax: + 0039 06 5940 813**

IB# 1730418-v1E 20 November 2007



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Africa and Middle East Region Symposium**  
**December 4 to 6, 2007**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- Improved engagement of Senior Trade Commissioners (STCs)
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and regional offices
- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; Services / Clients / Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium

**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Africa and Middle East Region Symposium**  
**December 4 to 6, 2007**

**AGENDA (Draft)**

**All sessions take place in the (room name)**  
**unless otherwise indicated**

**TUESDAY, 4 DECEMBER 2007**

- 17 h 00 – 18 h 00      Registration (room)
- Preparatory meeting for participants with a pre-assigned role with Ken Sunquist, Symposia Secretariat and Moderator (insert names) (room)
- 18 h 30 – 20 h 00      Informal welcome reception with light buffet, hosted by WMM/Ken Sunquist (room)
- Official group photograph of all participants

**WEDNESDAY, 5 DECEMBER 2007**

- 07 h 30                      Registration continues (room)
- 07 h 30 – 08 h 25      Buffet breakfast with DMT (room)
- 08 h 30 – 08 h 45      **Welcoming remarks by WMM/Ken Sunquist (room)**
- 08 h 45 – 10 h 00      **Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**
- PLENARY**                      Chair (name / post): Welcomes colleagues, introduces the session and the presenter
- Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)
- Overview of the today's business environment/integrative trade
  - Direction and priorities for the Government and the Department
  - Vision for International Trade component of DFAIT
- Discussion with DMT (45 minutes)

Rapporteur for Dialogue 1 takes notes for reporting later in the agenda  
Rapporteur: (name / post)

**Expected Outcomes for Dialogue 1**

- *DMT communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Overview of key issues*
- *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

10 h 00 – 10 h 45

**EXCHANGE**

**"Thinking on your feet"**

Informal exchange with participants, DMT and other senior management from Headquarters over refreshments

(11 h 00 DMT departs)

10 h 45 – 13 h 00

**PLENARY**

**Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality**

Chair: (name / post): Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
- Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
- Market plans for priority markets

Front-line practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how integrative trade affects offices abroad and steps taken
- Front-line practice presenter: (name / post – topic)

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

Rapporteur for Dialogue 2 takes notes for reporting later in the agenda

Rapporteur: (name / post)

**Expected Outcomes for Dialogue 2**

- *WMM communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for commercial program managers abroad (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad*

13 h 00 – 14 h 00      Lunch (room)

14 h 00 – 16 h 15      **Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**

**PLENARY**

Chair: (name / post): Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients
- Virtual Sector Teams

Front-line practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Front-line practice presenter: (name / post - topic)

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

Rapporteur for Dialogue 3 takes notes for reporting later in the agenda

Rapporteur: (name / post)

**Expected Outcomes for Dialogue 3**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad*
- *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*

16 h 15 – 17 h 15 Meeting of the 5 Rapporteurs, Symposia Secretariat and Moderator to plan the reporting for Dialogue 6 in the morning (room)  
(insert names of 5 Rapporteurs)

**FREE EVENING**

**THURSDAY, 6 DECEMBER 2007**

07 h 30 – 08 h 30 Buffet breakfast with DMT to exchange ideas and impressions of day one (room)

08 h 30 – 09 h 00 Q and A with DMT and WMM

09 h 00 - 11 h 00 **Dialogue 4 – Services / Clients / Partners**

**PLENARY**

Chair: (name / post): Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

Front-line practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Front-line practice presenter: (name / post - topic)

**BREAKOUT**

**GROUPS** Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY** Each breakout group summarizes its discussion (40 minutes)  
Rapporteur for Dialogue 4 takes notes for reporting later in the agenda  
Rapporteur: (name / post)

**Expected Outcomes for Dialogue 4**

- *Participants understand what we have heard from employees, clients and partners leading to proposed changes*
- *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- *Differentiated services, depending on size of the office, client base and the maturity of the market*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Sharing of leading practices at offices abroad*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*

(11 h 00 DMT departs - TBC)

11 h 00 – 11 h 15 Health Break

11 h 15– 11 h 55 **Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality**

**PLENARY** Chair: (name / post): Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Business planning, priority setting, performance measurement, from sector plans to strategic approach, investment, innovation, trade policy, using TRIO as a planning tool, Dashboard, managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff, trade commissioners, trade commissioner assistants)

Front-line practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Front-line practice presenter: (name / post - topic)

*Note: Dialogue 5 continues after lunch*

11 h 55 – 13 h 15 Lunch

13 h 15 – 15 h 00 *Dialogue 5 continues*

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (60 minutes)

Rapporteur for Dialogue 5 takes notes for reporting later in the agenda  
Rapporteur: (name / post)

**Expected Outcomes for Dialogue 5**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade Participants understand accountability imperatives and expectations*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of the most important outcomes and how to measure them*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Managing people/teams for positive results*

15 h 00 – 15 h 15 Health break

15 h 15 – 16 h 45 **Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

**PLENARY**

Chair: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Presentation and discussion:

- The five Rapporteurs (names of 5 Rapporteurs) summarize respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues ( 10 minutes for each Rapporteur, total 50 minutes)
- Caucus at tables (5 minutes)
- All participants discuss the linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- Commitments and requests for action (30 minutes for discussion and commitments)

**Expected Outcomes for Dialogue 6**

- *Opportunity for two-way communication for DMT and WMM and participants (STCs)*
- *Consolidation of the discussions from the symposium*
- *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- *Outline of a summary report with proposed action items*

16 h 45 – 17 h 00

**Adjournment of the Symposium**

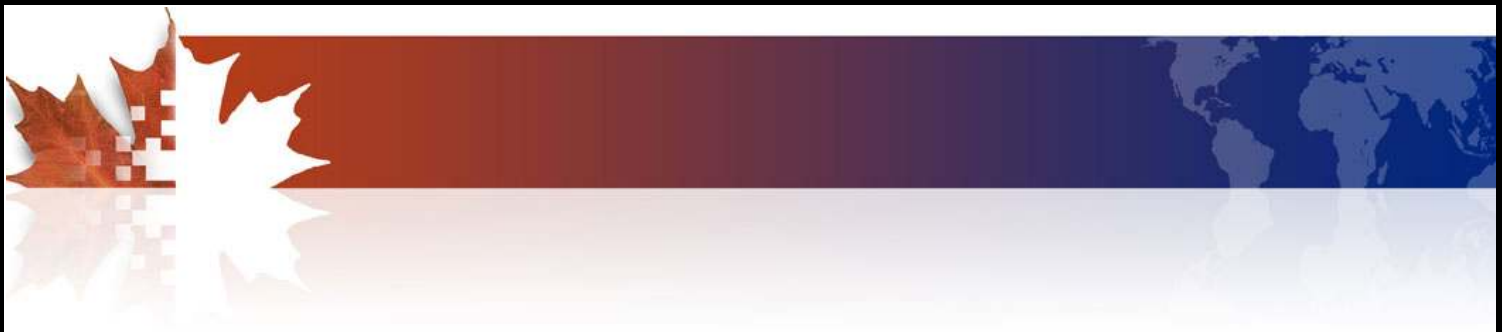
Chair: WMM/Ken Sunquist

- Concluding remarks and thanks (10 minutes)

Evaluation of the symposium (5 minutes)

- Distribution of evaluation form and completion by participants





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Afrique et du Moyen-Orient**

**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Africa and Middle East Region Symposium**

**Du 4 au 6 décembre 2007 / December 4 to 6, 2007**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**Hôtel Sheraton Roma et centre de conférences**  
**Viale Del Pattinaggio, 100**  
**Rome 00144, Italie**  
**Tél. : + 0039 06 5453 7382 Téléc. : + 0039 06 5940 813**



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Afrique et du Moyen-Orient**  
**Du 4 au 6 décembre 2007**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

**Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés affectés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

**Résultats attendus**

- Une mobilisation accrue des délégués commerciaux principaux (DCP)
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Un rapport et plan d'action énonçant les priorités clés et les engagements des DCP et des directions de l'Administration centrale

**Objectifs des dialogues**

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

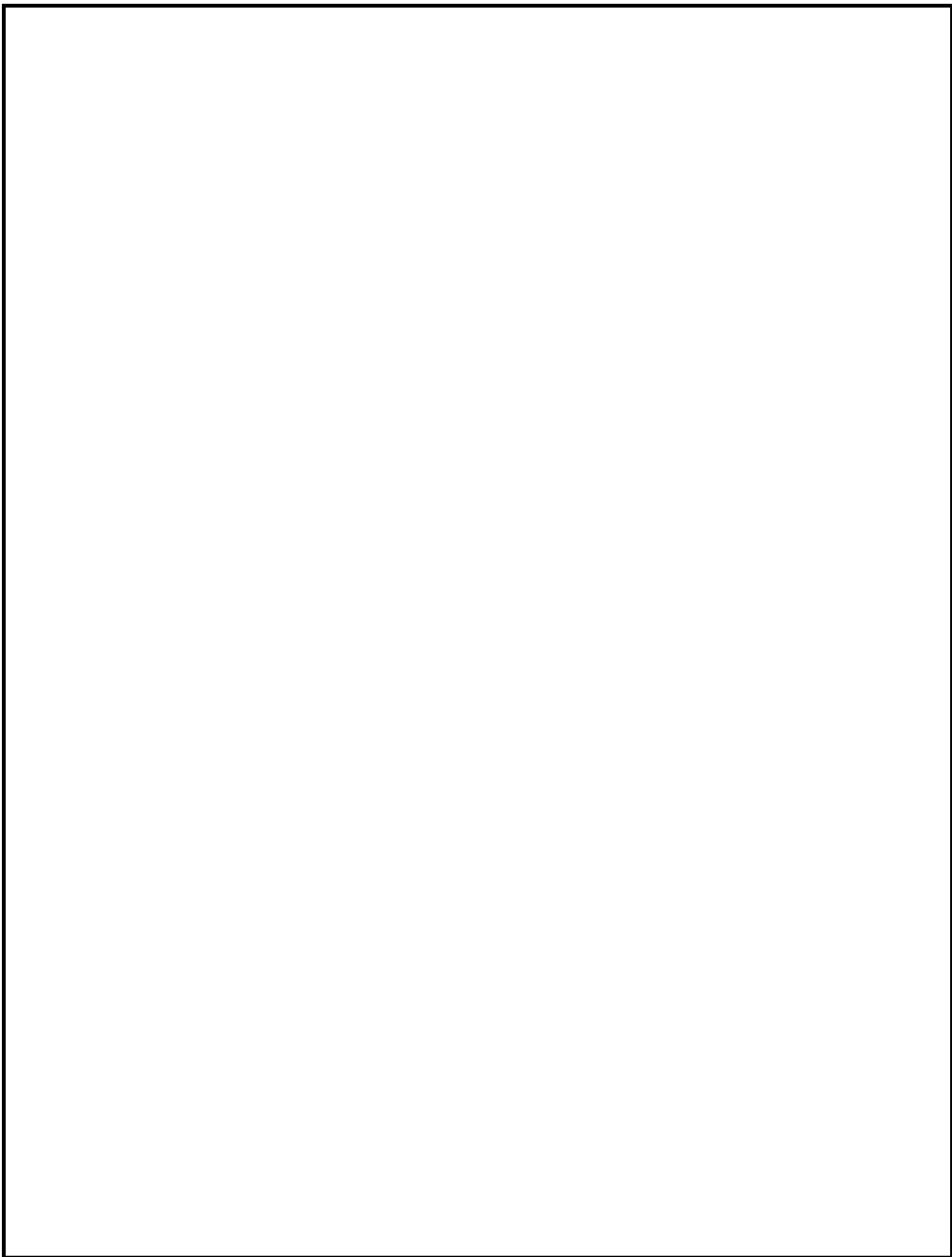
1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

**Dialogues 2 à 5 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Services / clients / partenaires; Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Afrique et du Moyen-Orient**  
**Du 4 au 6 décembre 2007**

**ORDRE DU JOUR**

*Les salles sont indiquées en italique*

**LE MARDI 4 DÉCEMBRE 2007**

- 16 h 30 – 17 h 30      Inscriptions (*Sala dei Borghese, rez-de-chaussée*)
- 17 h 00 – 18 h 00      Rencontre préparatoire pour les participants à qui on a confié un rôle précis en compagnie de M. Ken Sunquist, du secrétariat des symposiums et de l'animateur (*Sala dei Colonna Doria, rez-de-chaussée*)
- 18 h 30 – 20 h 00      Réception d'accueil informelle au cours de laquelle un buffet léger sera servi. Hôte : WMM/Ken Sunquist (*Tre Fontane*)
- 20 h 00                      Photo officielle des participants du symposium

**LE MERCREDI 5 DÉCEMBRE 2007**

- 07 h 30 – 08 25              Suite des inscriptions (*Sala dei Borghese, rez-de-chaussée*)
- 07 h 30 – 08 h 25              Petit déjeuner buffet
- (08 h 30 Arrivée de DMT)
- 08 h 30 – 08 h 45              **Mots de bienvenue de WMM/Ken Sunquist** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)
- 08 h 45 – 10 h 00              **Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

**PLÉNIÈRE**

Président : Geneviève Dionne / Tunis : mots de bienvenue et d'introduction, présentation de la conférencière

**Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce intégratif
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère

- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 1 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Patrick Boulanger / Damas

**Résultats attendus du Dialogue 1**

- *Échanges de DMT avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

10 h 00 – 10 h 30

**ÉCHANGES**

« **Penser et réagir rapidement** » (*Estensi Sforza, foyer*)

Échanges informels avec les participants, DMT et d'autres membres de la haute direction de l'Administration centrale. Des rafraîchissements seront servis.

(10 h 30 Départ de DMT)

10 h 30 – 12 h 30

**Dialogue 2 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

**PLÉNIÈRE**

Président : Nicolas Lepage / Dakar : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale (SCM)
- Le point sur notre stratégie à l'égard du commerce intégratif depuis le réalignement amorcé en juin 2006 dans le contexte de la SCM
- Plan de marché pour les marchés prioritaires

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples des incidences du commerce intégratif sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Neil Clegg / Johannesburg - Le commerce intégré: L'approche de Johannesburg pour le secteur minier

**DISCUSSION EN  
SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (40 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 2 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite.

Rapporteur : Maher Abou-Guendia / Téhéran

**Résultats attendus du Dialogue 2**

- *Échanges de WMM avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le commerce international et de leurs implications pour les gestionnaires de programme commercial à l'étranger (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*

12 h 30 – 14 h 00 Déjeuner de travail (*Tre Fontane*)

14 h 00- 16 h 25 **Dialogue 3 – Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

**PLÉNIÈRE**

Président : Yvon Bouthillette / Kinshasa : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Collaborer avec les collègues au sein du MAECI en vue de travailler de façon intégrée
- Réalignement amorcé en juin 2006 du volet commerce international et changement dans la structure de l'Administration centrale, responsabilités et rôles respectifs des secteurs et des directions générales
- Rôle et interaction des bureaux à l'étranger avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada

- Partenariat au service de la clientèle

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : John Rodney / Abou Dhabi et John Burbridge / Dubaï - Co-opération régionale: Marché du Conseil de coopération du Golfe

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

15 h 20 – 15 h 30 Pause-santé (*Estensi Sforza, foyer*)

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)  
Le rapporteur du Dialogue 3 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

- Rapporteur : Richard Dubuc / Le Caire

**Résultats attendus du Dialogue 3**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*
- *Suggestion de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce intégratif*

16 h 30 – 17 h 30 Rencontre des cinq rapporteurs, du secrétariat des symposiums et du modérateur afin de planifier le rapport qui sera divulgué lors du Dialogue 6 du matin (*Sala dei Colonna Doria, rez-de-chaussée*)  
(Maher Abou-Guendia, Patrick Boulanger, Richard Dubuc, Gib McEwen, Gilles Poirier)

**SOIRÉE LIBRE**



## LE JEUDI 6 DÉCEMBRE 2007

07 h 30 – 08 h 25 Petit déjeuner buffet

(08 h 30 Arrivée de DMT)

08 h 30 – 09 h 30 **Séance de questions et réponses avec DMT et WMM** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

(09 h 30 Départ de DMT)

09 h 30 – 11 h 45 **Dialogue 4 – Services / clients / partenaires** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

### **PLÉNIÈRE**

Président : Jeff Blackstock / Riyad : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)
- Site intranet Horizon, investissement canadien direct à l'étranger (ICDE), responsabilité sociale des entreprises (RSE), TRIO et Délégué commercial virtuel (DCV)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Sophie Bibeau / Lagos - Différention de marché-Nigérie: Validation des contacts locaux

10 h 05 – 10 h 15 Pause-santé (*Estensi Sforza, foyer*)

### **DISCUSSIONS EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

### **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 4 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Gib McEwen / Nairobi

#### **Résultats attendus du Dialogue 4**

- Les participants comprendront que les changements proposés découlent de la rétroaction obtenue des employés, des clients et des partenaires
- Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services
- Différenciation des services en fonction de la taille du bureau, de la clientèle et de la maturité du marché
- Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international
- Échanges sur les pratiques reconnues des bureaux à l'étranger
- Repérage des lacunes dans la prestation de nos services

11 h 45 – 12 h 05      Présentation avant le déjeuner sur les services offerts par le bureau des communications (commerce international) : CSM/Danielle Thibault

12 h 05– 13 h 00      Déjeuner de travail (*Tre Fontane*)

13 h 00 – 15 h 20      **Dialogue 5 – Comment réussir dans la conjoncture actuelle** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

**PLÉNIÈRE**  
minutes)

Président : Brian Hood / Koweït (nom / mission) : Mots d'introduction (5

Exposé : WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Planification des activités; établissement des priorités; mesure du rendement; des plans sectoriels à une approche stratégique; investissement; innovation; politique commerciale; utilisant TRIO et WIN en tant qu'outil de planification; Tableau de bord; gestion efficace des personnes/des équipes (personnel canadien ou recruté sur place, délégués commerciaux, délégués commerciaux adjoints)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemple de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Gilles Tassé / Rabat - Gestion d'équipes: Infocentre

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

## PLÉNIÈRE

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 5 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite

Rapporteur : Gilles Poirier / Alger

### **Résultats attendus du Dialogue 5**

- Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation
- Compréhension des impératifs d'imputabilité et des attentes en la matière
- Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international
- Détermination des résultats les plus importants et de la façon de les mesurer
- Repérage des lacunes dans la prestation de nos services
- Gestion du personnel et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs

15 h 20 – 15 h 35      Pause-santé (*Estensi Sforza, foyer*)

15 h 35 – 17 h 00      **Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**  
(*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

## PLÉNIÈRE

Président : WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Exposé et discussions :

- Les cinq rapporteurs (Maher Abou-Guendia, Patrick Boulanger, Richard Dubuc, Gib McEwen, Gilles Poirier) résument leurs dialogues respectifs et énoncent les applications pratiques ainsi que les réponses créatives qui ont été proposées à l'égard de questions clés (10 minutes pour chaque rapporteur pour un total de 50 minutes)
- Caucus aux tables (5 minutes)
- Les participants discutent des liens entre les questions abordées et de leurs implications sur notre capacité d'obtenir les résultats voulus en tant qu'organisation
- Engagements des DCP et demandes d'interventions de l'Administration centrale (25 minutes de discussion et d'interventions)

### **Résultats attendus du Dialogue 6**

- Occasion de communication bilatérale entre DMT et WMM et les participants (DCP)
- Synthèse des discussions du symposium
- Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés
- Établissement du plan d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées

17 h 00 – 17 h 15

**Fin du symposium** (*Estensi Sforza, rez-de-chaussée*)

Président : WMM/Ken Sunquist

- Mots de la fin, engagement de WMM envers les DCP et remerciements (10 minutes)

Évaluation du symposium (5 minutes)

- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Asia Pacific Region Symposium**

**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC: engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Asie-Pacifique**

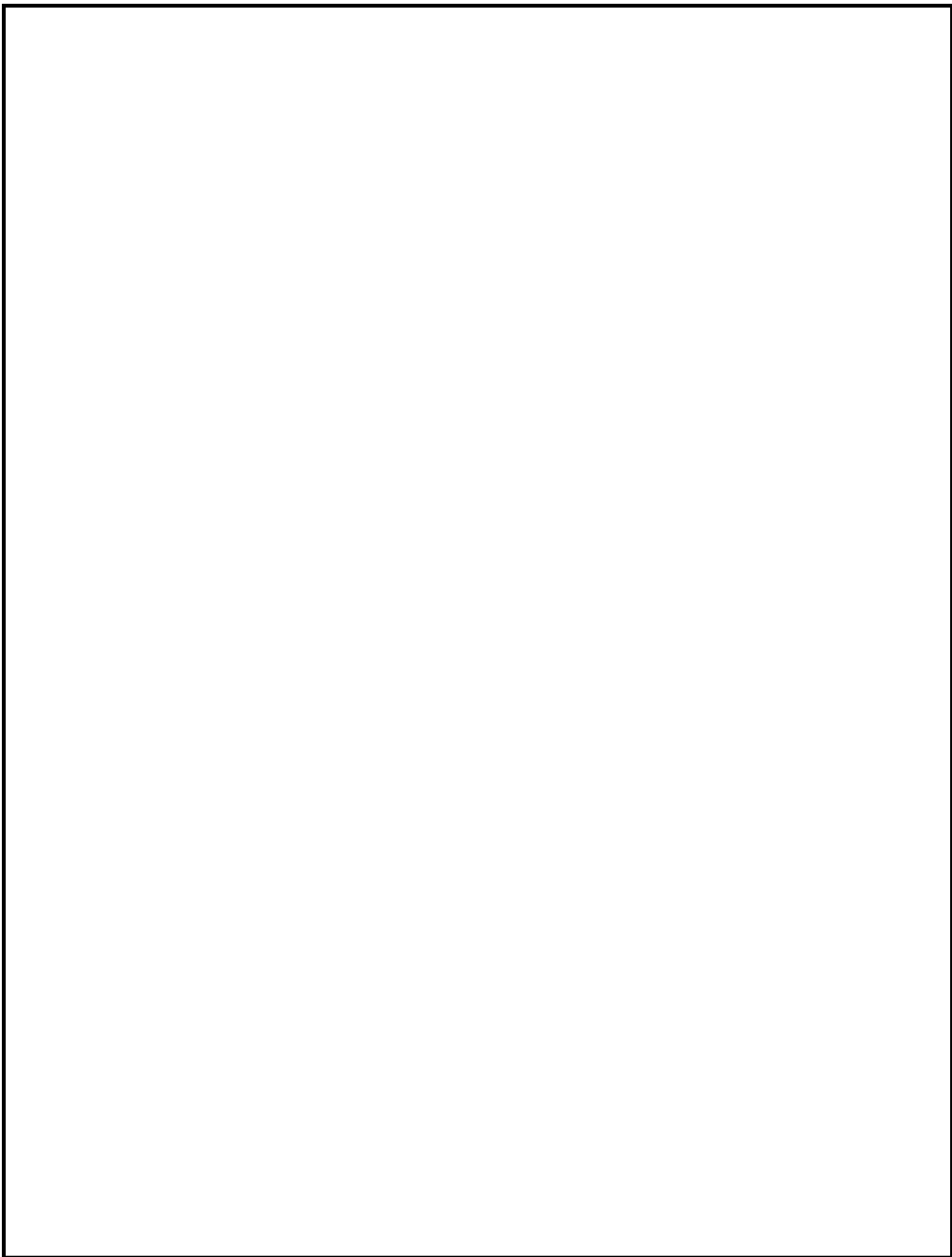
**January 13 to 15, 2008 / 13 au 15 janvier 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**The Embassy of Canada to Japan**  
**3-38 Akasaka, 7-chome, Minato-ku**  
**Tokyo, 107-8503, Japan**  
**Tel: + (011 - 81 - 3) 5412 - 6200**  
**Fax: + (011 - 81 - 3) 5412 - 6303**

**Hotel New Otani Tokyo**  
**4-1 Kioi-cho, Chiyoda-ku**  
**Tokyo, 102-8578, Japan**  
**General Telephone: + (011 - 81 - 3) 3265 - 1111**  
**General Fax: + (011 - 81 - 3) 3221 - 2619**



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Asia Pacific Region Symposium**  
**January 13 to 15, 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- Improved engagement of Senior Trade Commissioners (STCs)
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and regional offices
- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

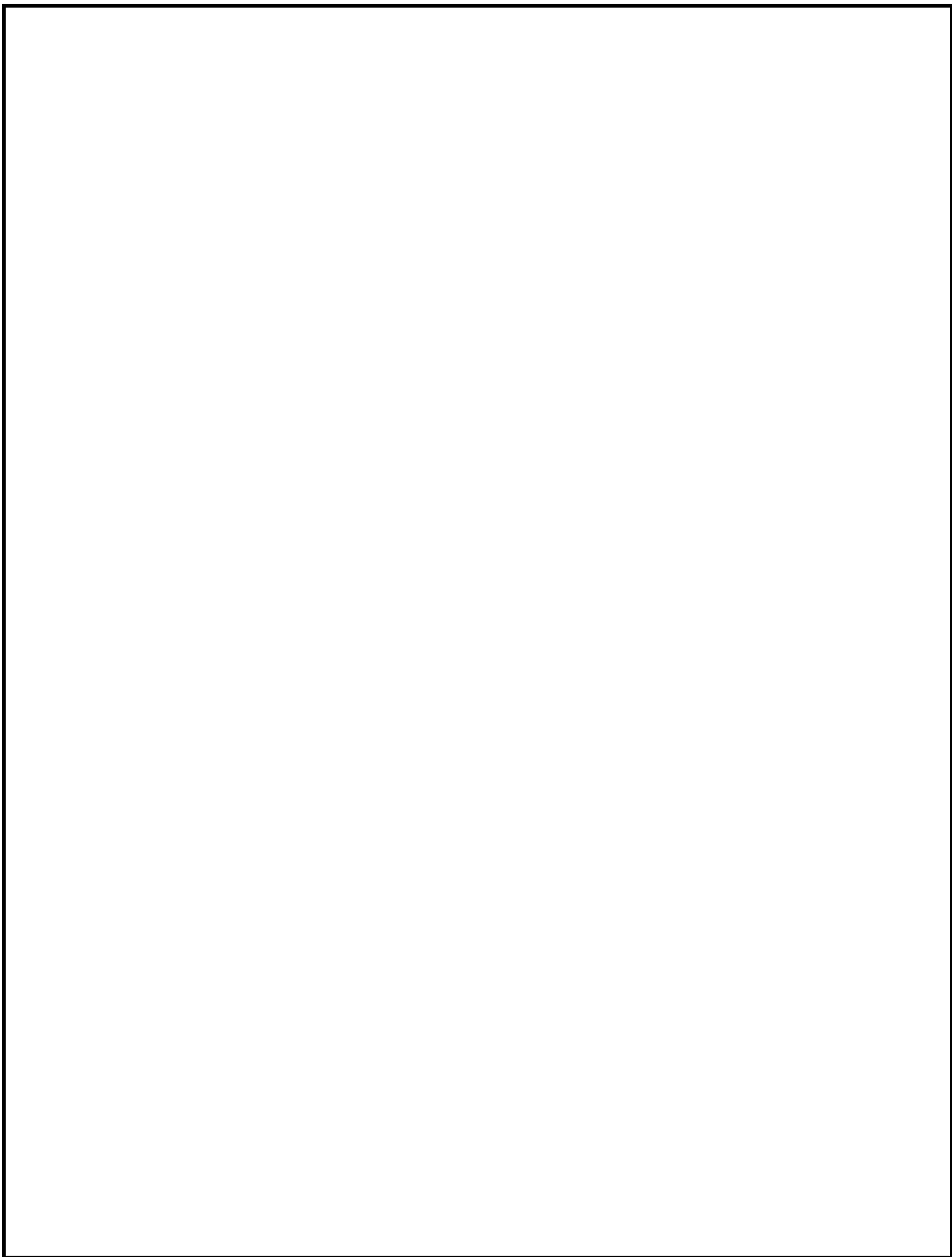
1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; Services / Clients / Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium





**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Asia Pacific Region Symposium**  
**January 13 to 15, 2008**

**AGENDA**

*Venue is indicated in italics*

*Registration and breakfasts take place at the Hotel New Otani*  
*Symposium takes place at the Embassy of Canada to Japan*

**SUNDAY, 13 JANUARY 2008**

- 16 h 30 – 17 h 30      Registration (*Hotel New Otani, room to be announced*)
- 17 h 00 – 18 h 00      Preparatory meeting for participants with a pre-assigned role with Ken Sunquist, symposia secretariat and moderator (*Hotel New Otani, AKATSUKI Room*)
- 18 h 00-18 h 20      Transport to the Official Residence
- 18 h 30 – 20 h 00      Informal welcome reception with light buffet, hosted by WMM/Ken Sunquist and Canadian Ambassador to Japan/ Joseph Caron (*Official Residence*)
- 20 h 00                      Official photograph of symposium participants

**MONDAY, 14 JANUARY 2008**

- 07 h 00 – 08 h 00      Registration continues (*Hotel New Otani, room to be announced*)
- 07 h 00 – 08 h 00      Buffet breakfast with DMT (*Hotel New Otani, SHO room*)
- 08 h 00-08 h 20      Transport to the Embassy
- 08 h 30 – 08 h 45      **Welcoming remarks by WMM/Ken Sunquist** (*Embassy, 4<sup>th</sup> floor, North Room*)
- 08 h 45 – 10 h 00      **Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction** (*North Room*)

**PLENARY**

Chair: Mark Scullion / Auckland: Welcomes colleagues, introduces the session and the presenter

**Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

Discussion with DMT (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 1 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Shawn Steil / Chongqing

**Expected Outcomes for Dialogue 1**

- *DMT communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Overview of key issues*
- *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

10 h 00 – 10 h 30  
**EXCHANGE**

**"Thinking on your feet" (room outside North Room)**

Informal exchange with participants, DMT and other senior management from Headquarters over refreshments

(DMT departs)

10 h 30 – 12 h 30

**Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality**  
(North Room)

**PLENARY**

Chair: Greg Goldhawk / Bangkok: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
- Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
- Market plans for priority markets

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how integrative trade affects offices abroad and steps taken

- Frontline practice presenter: Rosaline Kwan / Taipei – Integrative Trade in the ICT Sector in Taiwan

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (40 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 2 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: François Rivest / Hong Kong

**Expected Outcomes for Dialogue 2**

- *WMM communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for commercial program managers abroad (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad*

12 h 30 – 14 h 00 Working lunch (*Embassy, 4<sup>th</sup> floor, South Room*)

14 h 00 – 16 h 30 **Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen** (*North Room*)

**PLENARY**

Chair: Marilyn Denton / Islamabad: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients

Implications of integrative trade: DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

- Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)
- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
  - Frontline practice presenter: Jason LaTorre / Ho Chi Minh City – ASEAN ICT Sector Team

**BREAKOUT GROUPS**

- Breakout discussion groups (45 minutes)
- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

15 h 25– 15 h 35      Health break (*room outside of North Room*)

**PLENARY**

- Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)
- Rapporteur for Dialogue 3 takes notes for reporting later in the agenda
  - Rapporteur: Duane McMullen / Seoul

**Expected Outcomes for Dialogue 3**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad*
- *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*

16 h 35 – 17 h 30      Meeting of the five rapporteurs (Shawn Steil, François Rivest, Duane McMullen, Jean-Dominique Ieraci, Tracy Reynolds), symposia secretariat and moderator to plan the reporting for Dialogue 6 in the morning (*EDR room*)

Transport to Hotel New Otani

**FREE EVENING**

**TUESDAY, 15 JANUARY 2008**

07 h 00 – 08 h 00      Buffet breakfast (*Hotel New Otani, SHO room*)

08 h 00-08 h 20      Transport to the Embassy

08 h 30 – 09 h 30 **Question and answer session with DMT and WMM** (*Embassy, North Room*)

(DMT departs)

09 h 30 - 11 h 45 **Dialogue 4 – Services / Clients / Partners** (*North Room*)

**PLENARY**

Chair: Kapil Madan / Canberra: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: David McKinnon / Delhi – Working with Partners to Better Serve Clients in India

10 h 05 – 10 h 15 Health break (*room outside North Room*)

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 4 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Jean-Dominique Ieraci / Singapore

**Expected Outcomes for Dialogue 4**

- *Participants understand what we have heard from employees, clients and partners leading to proposed changes*
- *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- *Differentiated services, depending on size of the office, client base and the maturity of the market*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Sharing of leading practices at offices abroad*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*

11 h 45 – 12 h 05 Presentation on services offered by the Communications Bureau (International Trade): CSM/Danielle Thibault

12 h 05 – 13 h 00 Working lunch (*Embassy, 4<sup>th</sup> floor, South Room*)

13 h 00 – 15 h 20 **Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality** (*North Room*)

**PLENARY**

Chair: David Bostwick / Guangzhou: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Business planning, priority setting, performance measurement, from sector plans to strategic approach, investment, innovation, trade policy, using TRIO and WIN Online as a planning tool, Dashboard, managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff, trade commissioners, trade commissioner assistants)

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: Peter MacArthur / Tokyo – Results-based Management: People and Tools

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 5 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Tracy Reynolds / Kuala Lumpur

**Expected Outcomes for Dialogue 5**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade Participants understand accountability imperatives and expectations*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of the most important outcomes and how to measure them*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Managing people/teams for positive results*

15 h 20 – 15 h 35 Health break (*room outside North Room*)

15 h 35 – 16 h 30

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium** (North Room)

**PLENARY**

Chair: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Presentation and discussion:

- The five rapporteurs (Shawn Steil, François Rivest, Duane McMullen, Jean-Dominique Ieraci, Tracy Reynolds) give a short summary of the respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues (5 minutes for each rapporteur, total 25 minutes)
- Caucus at tables (5 minutes)
- All participants discuss the linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- Commitments by STCs and requests to Headquarters for action (25 minutes for discussion and commitments)

**Expected Outcomes for Dialogue 6**

- *Opportunity for two-way communication for DMT and WMM and participants (STCs)*
- *Consolidation of the discussions from the symposium*
- *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- *Outline of a summary report with proposed action items*

16 h 30 – 16 h 45

**Adjournment of the Symposium**

Chair: WMM/Ken Sunquist

- Concluding remarks, WMM's commitments to STCs and thanks (10 minutes)

Evaluation of the symposium (5 minutes)

- Distribution of evaluation form and completion by participants

Transport to Hotel New Otani



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Asie-Pacifique**

**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Asia Pacific Region Symposium**

**Du 13 au 15 janvier 2008 / January 13 to 15, 2008**

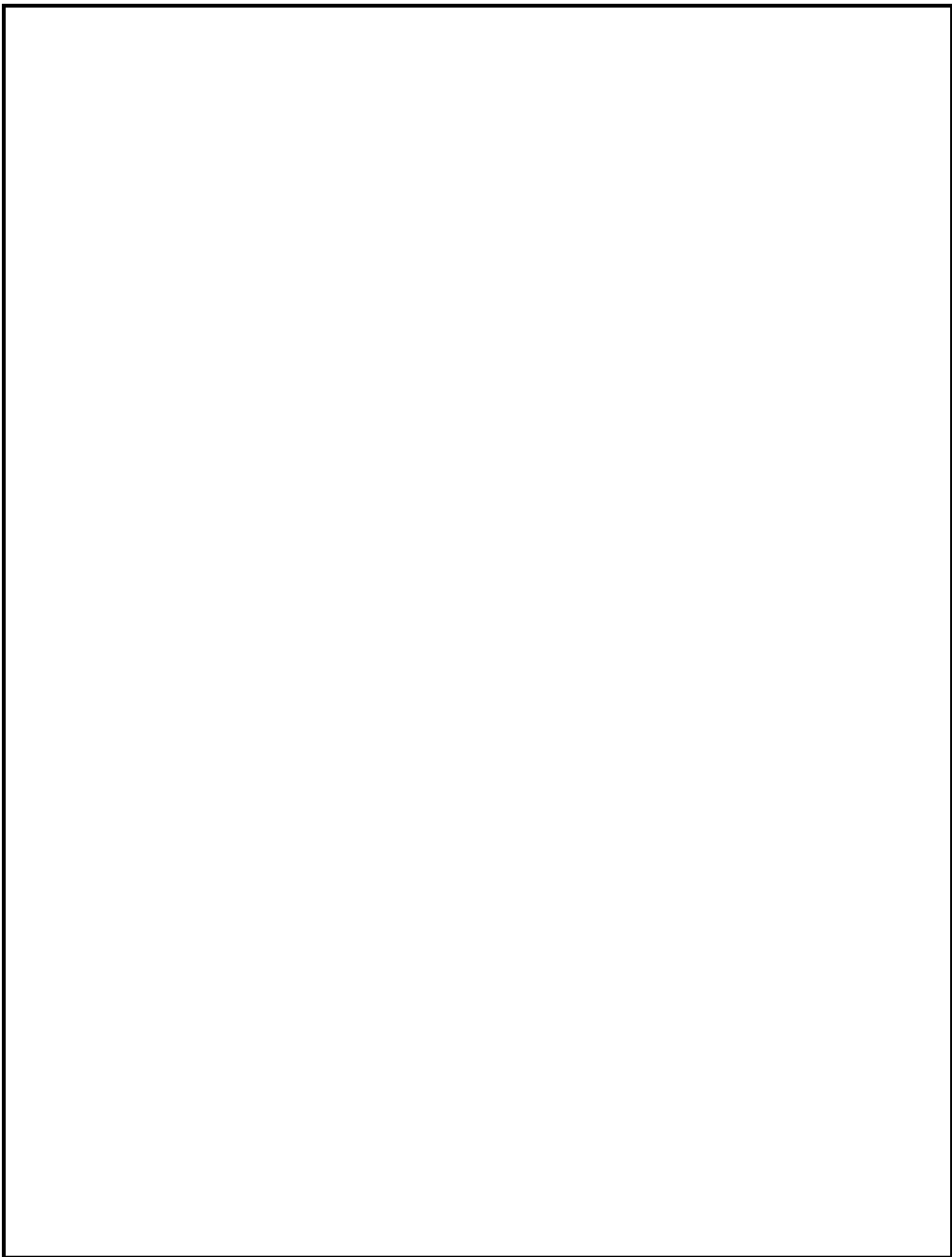
**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**  
**ET**  
**ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**  
**AND**  
**AGENDA**

**Ambassade du Canada au Japon**  
**3-38 Akasaka, 7-chome, Minato-ku**  
**Tokyo, 107-8503, Japon**  
**Tél. : + (011 - 81- 3) 5412 - 6200**  
**Télec. : + (011 - 81 - 3) 5412 - 6303**

**Hôtel New Otani Tokyo**  
**4-1 Kioi-cho, Chiyoda-ku**  
**Tokyo, 102-8578, Japon**  
**Tél. général : + (011 - 81 - 3) 3265 - 1111**  
**Télec. général : + (011 - 81 - 3) 3221 - 2619**





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Asie-Pacifique**  
**Du 13 au 15 janvier 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

**Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés affectés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

**Résultats attendus**

- Une mobilisation accrue des délégués commerciaux principaux (DCP)
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Un rapport et plan d'action énonçant les priorités clés et les engagements des DCP et des directions de l'Administration centrale

**Objectifs des dialogues**

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

**Dialogues 2 à 5 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce d'intégration : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Services / clients / partenaires; Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Asie-Pacifique**  
**Du 13 au 15 janvier 2008**

**ORDRE DU JOUR**

*Les salles sont indiquées en italique*  
*Les inscriptions et les petits déjeuners auront lieu à l'hôtel New Otani*  
*Le symposium se déroulera à l'ambassade du Canada au Japon*

**LE DIMANCHE 13 JANVIER 2008**

- 15 h 00 – 16 h 30      Inscriptions (*hôtel New Otani, salle AKATSUKI*)
- 17 h 00 – 18 h 00      Rencontre préparatoire pour les participants à qui on a confié un rôle précis en compagnie de M. Ken Sunquist, du secrétariat des symposiums et de l'animateur (*hôtel New Otani, salle AKATSUKI*)
- 18 h 00- 18 h 20      Transport par autobus vers la résidence officielle
- 18 h 30 – 20 h 00      Réception d'accueil informelle au cours de laquelle un buffet léger sera servi. Hôtes : WMM/Ken Sunquist et Joseph Caron, ambassadeur du Canada au Japon (*résidence officielle*)
- 20 h 00                      Photo officielle des participants au symposium
- 20 h 45                      Transport par autobus vers l'hôtel New Otani

**LE LUNDI 14 JANVIER 2008**

- 07 h 00 – 08 h 00      Petit déjeuner buffet avec DMT (*hôtel New Otani, salle SHO*)
- 08 h 00 – 08 h 20      Transport par autobus vers l'ambassade
- 08 h 30 – 08 h 45      **Mots de bienvenue de WMM/Ken Sunquist** (*ambassade 4<sup>e</sup> étage, salle Nord*)

08 h 45 – 10 h 00

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation** (salle Nord)

**PLÉNIÈRE**

Président : Mark Scullion / Auckland : mots de bienvenue et d'introduction, présentation de la conférencière

**Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin** (30 minutes)

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce d'intégration
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 1 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Shawn Steil / Chongqing

**Résultats attendus du Dialogue 1**

- *Échanges de DMT avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants comprendront mieux le rôle de leur programme et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

10 h 00 – 10 h 30

**ÉCHANGES**

« **Penser et réagir rapidement** » (salle adjacente à la salle Nord)

Échanges informels avec les participants, DMT et d'autres membres de la haute direction de l'Administration centrale. Des rafraîchissements seront servis.

(Départ de DMT)

10 h 30 – 12 h 30

**Dialogue 2 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle** (salle Nord)

**PLÉNIÈRE**

Président : Greg Goldhawk / Bangkok : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale (SCM)
- Le point sur notre stratégie à l'égard du commerce d'intégration depuis le réalignement amorcé en juin 2006 dans le contexte de la SCM
- Plan de marché pour les marchés prioritaires

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples des incidences du commerce d'intégration sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Rosaline Kwan / Taïpei – Le commerce d'intégration dans le secteur des TIC à Taïwan

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (40 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 2 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite.
- Rapporteur : François Rivest / Hong Kong

**Résultats attendus du Dialogue 2**

- *Échanges de WMM avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants comprendront mieux les changements récents intervenus dans le commerce international et leurs implications pour les gestionnaires du programme commercial à l'étranger (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*

12 h 30 – 14 h 00 Déjeuner de travail (*ambassade, 4<sup>e</sup> étage, salle Sud*)

14 h 00- 16 h 30 **Dialogue 3 – Commerce d'intégration : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès** (*salle Nord*)

**PLÉNIÈRE**

Président : Marilyn Denton / Islamabad : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Collaborer avec les collègues au sein du MAECI en vue de travailler de façon intégrée

- Réalignement amorcé en juin 2006 du volet du commerce international et changement dans la structure de l'Administration centrale, responsabilités et rôles respectifs des secteurs et des directions générales
- Rôle et interaction des bureaux à l'étranger avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada
- Partenariat au service de la clientèle

Les incidences du commerce d'intégration : DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Jason LaTorre / Hô Chi Minh-Ville – Équipes du secteur des TIC – ANASE

### **DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

15 h 25 – 15 h 35

Pause-santé (*salle adjacente à la salle Nord*)

### **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 3 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Duane McMullen / Séoul

#### **Résultats attendus du Dialogue 3**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons tirées des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger*
- *Suggestion de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce d'intégration*

16 h 35 – 17 h 30

Rencontre des cinq rapporteurs, du secrétariat des symposiums et du modérateur afin de planifier le rapport qui sera divulgué lors du Dialogue 6 du matin (*salle EDR*)

17 h 45                      Transport par autobus vers l'hôtel New Otani

## **SOIRÉE LIBRE**

### **LE MARDI 15 JANVIER 2008**

07 h 00 – 08 h 00      Petit déjeuner buffet (*hôtel New Otani, salle SHO*)

08 h 00 – 08 h 20      Transport par autobus vers l'ambassade

08 h 30 – 09 h 30      **Séance de questions et réponses avec DMT et WMM** (*ambassade, salle Nord*)

(Départ de DMT)

09 h 30 – 11 h 45      **Dialogue 4 – Services / clients / partenaires** (*salle Nord*)

#### **PLÉNIÈRE**

Président : Kapil Madan / Canberra : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)
- Site Horizons, investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE), responsabilité sociale des entreprises (RSE), TRIO et Délégué commercial virtuel (DCV)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : David McKinnon / Delhi – Collaborer avec nos partenaires pour mieux servir les clients en Inde

10 h 05 – 10 h 15      Pause-santé (*salle adjacente à la salle Nord*)

#### **DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

#### **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)



- Le rapporteur du Dialogue 4 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Jean-Dominique Ieraci / Singapour

**Résultats attendus du Dialogue 4**

- *Les participants comprendront que les changements proposés découlent de la rétroaction obtenue des employés, des clients et des partenaires*
- *Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services*
- *Différenciation des services en fonction de la taille du bureau, de la clientèle et de la maturité du marché*
- *Leçons tirées des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Échanges sur les pratiques reconnues des bureaux à l'étranger*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*

11 h 45 – 12 h 05

Exposé sur les services offerts par la Direction générale des communications (Commerce international) :  
CSM/Danielle Thibault

12 h 05– 13 h 00

Déjeuner de travail (*ambassade, 4<sup>e</sup> étage, salle Sud*)

13 h 00 – 15 h 20

**Dialogue 5 – Comment réussir dans la conjoncture actuelle** (*salle Nord*)

**PLÉNIÈRE**

Président : David Bostwick / Guangzhou : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Planification des activités; établissement des priorités; mesure du rendement; des plans sectoriels à une approche stratégique; investissement; innovation; politique commerciale; utiliser TRIO et WIN en tant qu'outils de planification; Tableau de bord; gestion efficace des personnes/des équipes (personnel canadien ou recruté sur place, délégués commerciaux, délégués commerciaux adjoints)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemple de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Peter MacArthur / Tokyo – Gestion axée sur les résultats : les personnes et les outils

**DISCUSSION EN  
SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 5 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Tracy Reynolds / Kuala Lumpur

**Résultats attendus du Dialogue 5**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Compréhension des impératifs d'imputabilité et des attentes en la matière*
- *Leçons tirées des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Détermination des résultats les plus importants et de la façon de les mesurer*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Gestion du personnel et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs*

15 h 20 – 15 h 35

Pause-santé (*salle adjacente à la salle Nord*)

15 h 35 – 16 h 35

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**  
(*salle Nord*)

**PLÉNIÈRE**

Président : WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Exposé et discussions :

- Les cinq rapporteurs (Shawn Steil, François Rivest, Duane McMullen, Jean-Dominique Ieraci, Tracy Reynolds) présentent un court résumé sur leurs dialogues respectifs et énoncent les applications pratiques ainsi que les réponses créatives qui ont été proposées à l'égard de questions clés (5 minutes pour chaque rapporteur pour un total de 25 minutes)
- Caucus aux tables (5 minutes)
- Les participants discutent des liens entre les questions abordées et de leurs incidences sur notre capacité d'obtenir les résultats voulus en tant qu'organisation
- Engagements des DCP et demandes d'interventions de l'Administration centrale (25 minutes de discussion et d'interventions)

**Résultats attendus du Dialogue 6**

- *Occasion de communication bilatérale entre DMT et WMM et les participants (DCP)*
- *Synthèse des discussions du symposium*
- *Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés*
- *Établissement d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées*

16 h 35 – 16 h 50

**Fin du symposium**

Président : WMM/Ken Sunquist

- Mots de la fin, engagement de WMM envers les DCP et remerciements (10 minutes)

Évaluation du symposium (5 minutes)

- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants

17 h 30

Transport par autobus vers l'hôtel New Otani



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**North America Region Symposium**

**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC: engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Amérique du Nord**

**January 28 to 30, 2008 / 28 au 30 janvier 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**Fairmont Château Laurier  
1, rue Rideau Street  
Ottawa (Ontario)  
Tel: 613.241.1414  
Fax: 613.562.7030**



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**North America Region Symposium**  
**January 28 to 30, 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- Improved engagement of Senior Trade Commissioners (STCs)
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and regional offices
- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

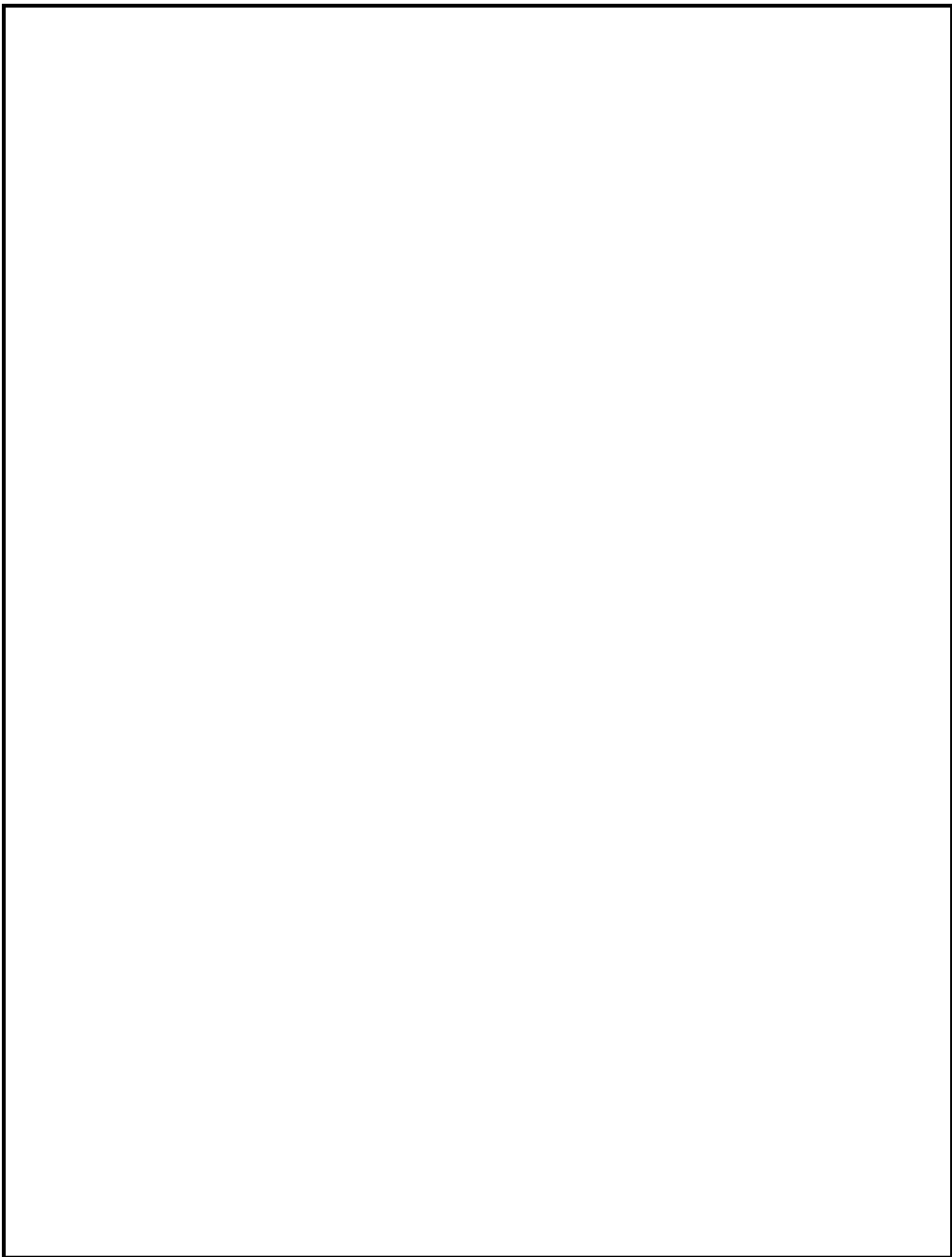
1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; Services / Clients / Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**North America Region Symposium**  
**January 28 to 30, 2008**

**AGENDA**

*All sessions and meals take place in the Québec Suite and Foyer, 1<sup>st</sup> Floor  
Fairmont Château Laurier*

**MONDAY, 28 JANUARY 2008**

- 16 h 30 – 17 h 30      Registration (Government Conference Centre, Main Level, Room 175)
- 17 h 00 – 18 h 00      Preparatory meeting for participants with a pre-assigned role with Ken Sunquist, symposia secretariat and moderator
- 18 h 30 – 20 h 00      Informal welcome stand-up dinner, co-hosted by WMM/Ken Sunquist and NGM/Peter Boehm. PERPA and ERI colleagues are invited to join.

**TUESDAY, 29 JANUARY 2008**

- 07 h 30 – 08 h 20      Buffet breakfast with DMT
- 08 h 30 – 08 h 50      **Welcoming remarks by WMM/Ken Sunquist and NGM/Peter Boehm**
- 08 h 50 – 10 h 05      **Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**  
PERPA colleagues are invited to join Dialogue 1

**PLENARY**

Chair: Graham Rush / Minneapolis: Welcomes colleagues, introduces the session and the presenter (5 minutes)

**Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

Discussion with DMT (40 minutes)



- Rapporteur for Dialogue 1 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Barbara Giacomini / San Francisco

**Expected Outcomes for Dialogue 1**

- *DMT communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Overview of key issues*
- *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

- 10 h 05 Official photograph of symposium participants with DMT
- 10 h 05 – 10 h 30  
**EXCHANGE** **"Thinking on your feet"**  
Informal exchange with participants, DMT and other senior management from Headquarters over refreshments
- (DMT departs)
- 10 h 30 – 12 h 30 **Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality**  
**PLENARY** Chair: Wayne Robson / Vancouver: Outlines the session (5 minutes)
- Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)
- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
  - Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
  - Market plans for priority markets
- Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)
- Example of how integrative trade affects offices abroad and in Canada and steps taken
  - Frontline practice presenter: Monica Heron / Denver – Navigating US Policy in the Aerospace Sector
- BREAKOUT GROUPS** Breakout discussion groups (40 minutes)
- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

## **PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 2 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Jean-Philippe Linteau / Washington

### **Expected Outcomes for Dialogue 2**

- *WMM communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for commercial program managers abroad and in regional offices (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad and regional offices*

12 h 30 – 14 h 00 Working lunch

14 h 00– 16 h 30 **Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**

## **PLENARY**

Chair: Maurice Egan / Chicago: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients

Integrative trade: DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and in Canada and steps taken
- Frontline practice presenter: Anthony McLevey / St. John's – St. John's and San Diego Integrated Commerce Cooperation in Ocean Technologies

## **BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

15 h 25 – 15 h 35 Health break

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 3 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Nathalie Béchamp / New York

**Expected Outcomes for Dialogue 3**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad and in regional offices*
- *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*

16 h 30 – 17 h 00 Meeting of the five rapporteurs (Barbara Giacomini, Monica Heron, Nathalie Béchamp, Bonny Berger, Jan Scazighino), symposia secretariat and moderator to plan the reporting for Dialogue 6

**FREE EVENING**

**WEDNESDAY, 30 JANUARY 2008**

07 h 30 – 08 h 20 Buffet breakfast

08 h 30 – 10 h 50 **Dialogue 4 – Services / Clients / Partners**

**PLENARY**

Chair: Michael Flaherty / Buffalo: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and in Canada and steps taken
- Frontline practice presenter: David Weiner / Philadelphia – Growing Through Supplier Diversity

**BREAKOUT  
GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

09 h 50 – 10 h 05

Health break

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 4 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Bonny Berger / Monterrey

**Expected Outcomes for Dialogue 4**

- *Participants understand what we have heard from employees, clients and partners leading to proposed changes*
- *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- *Differentiated services, depending on size of the office, client base and the maturity of the market*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Sharing of leading practices at offices abroad and in regional offices*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*

11 h 00 – 11 h 20

Presentation on services offered by the Communications Bureau (International Trade): CSM/Danielle Thibault

11 h 30 – 12 h 20

**Question and answer session with DMT and WMM**

(DMT departs)

12 h 20 – 13 h 15

Working lunch

13 h 15 – 15 h 45

**Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality**

**PLENARY**

Chair: Suzanne Cormie / Winnipeg: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Business planning, priority setting, performance measurement, from sector plans to strategic approach, investment, innovation, trade policy, using TRIO and WIN Online as a planning tool,

Dashboard, managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff, trade commissioners, trade commissioner assistants)

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and in Canada and steps taken
- Frontline practice presenter: Grant Manuge / Mexico – Change Management in Mexico

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

14 h 40 – 14 h 50

Health break

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 5 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Jan Scazighino / Miami

**Expected Outcomes for Dialogue 5**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade Participants understand accountability imperatives and expectations*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of the most important outcomes and how to measure them*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Managing people/teams for positive results*

15 h 45 – 16 h 55

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

**PLENARY**

Chair: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Presentation and discussion:

- The five rapporteurs (Barbara Giacomini, Monica Heron, Nathalie Béchamp, Bonny Berger, Jan Scazighino) give a short summary of the respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues (5 minutes for each rapporteur, total 25 minutes)
- Caucus at tables (5 minutes)
- All participants discuss the linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- Commitments by STCs and requests to Headquarters for action (35 minutes for discussion and commitments)

**Expected Outcomes for Dialogue 6**

- *Opportunity for two-way communication for DMT and WMM and participants (STCs)*
- *Consolidation of the discussions from the symposium*
- *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- *Outline of a summary report with proposed action items*

17 h 00 – 17 h 15

**Adjournment of the Symposium**

Chair: WMM/Ken Sunquist

- Remarks, IIT/Stewart Beck
- Remarks, NGM/Peter Boehm
- Concluding remarks, WMM's commitments to STCs and thanks (10 minutes)

Evaluation of the symposium (5 minutes)

- Distribution of evaluation form and completion by participants



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Amérique du Nord**

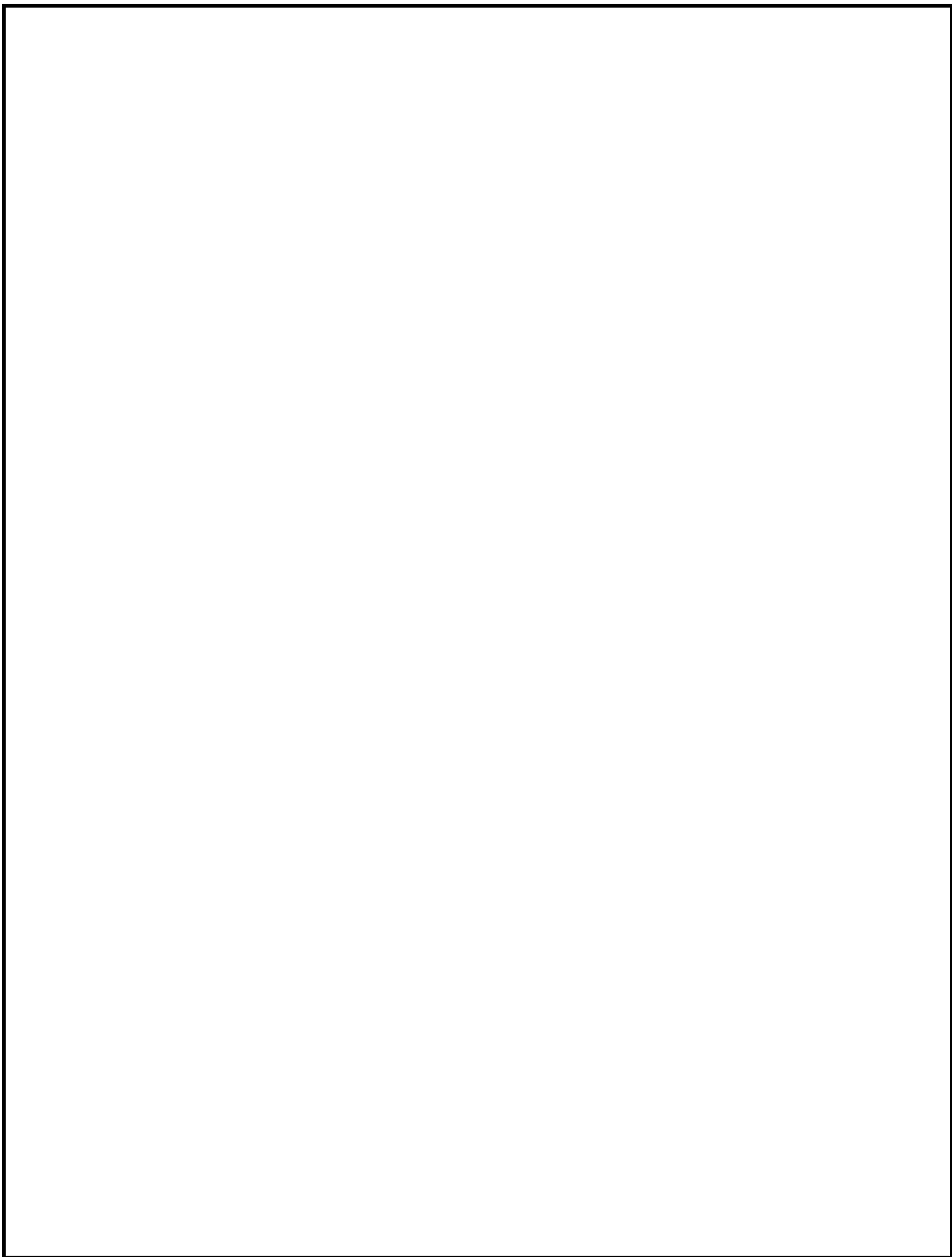
**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**North America Region Symposium**

**Du 28 au 30 janvier 2008 / January 28 to 30, 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**  
**ET**  
**ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**  
**AND**  
**AGENDA**

**Fairmont Château Laurier**  
**1, rue Rideau Street**  
**Ottawa (Ontario)**  
**Tél. : 613.241.1414**  
**Télec. : 613.562.7030**





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Amérique du Nord**  
**Du 28 au 30 janvier 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

**Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés affectés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

**Résultats attendus**

- Une mobilisation accrue des délégués commerciaux principaux (DCP)
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Un rapport et plan d'action énonçant les priorités clés et les engagements des DCP et des directions de l'Administration centrale

**Objectifs des dialogues**

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

**Dialogues 2 à 5 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Services / clients / partenaires; Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Amérique du Nord**  
**Du 28 au 30 janvier 2008**

**ORDRE DU JOUR**

*Toutes les séances ainsi que les repas ont lieu à la salle et foyer Québec, 1<sup>er</sup> étage,  
Fairmont Château Laurier*

**LUNDI 28 JANVIER 2008**

- 16 h 30 – 17 h 30      Inscriptions (*Centre de conférences du gouvernement, niveau principal, salle 175*)
- 17 h 00 – 18 h 00      Rencontre préparatoire pour les participants à qui on a confié un rôle précis en compagnie de M. Ken Sunquist, du secrétariat des symposiums et de l'animateur
- 18 h 30 – 20 h 00      Rencontre d'accueil informelle avec repas debout. Hôtes : WMM/Ken Sunquist et NGM/Peter Boehm. Les collègues du REPAP et de l'IRA y sont invités.

**LE MARDI 29 JANVIER 2008**

- 07 h 30 – 08 h 20      Petit déjeuner buffet avec DMT
- 08 h 30 – 08 h 50      **Mots de bienvenue de WMM/Ken Sunquist et NGM/Peter Boehm**
- 08 h 50 – 10 h 05      **Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**  
Les collègues du REPAP sont invités à participer au Dialogue 1

**PLÉNIÈRE**

Président : Graham Rush / Minneapolis : mots de bienvenue et d'introduction, présentation de la conférencière (5 minutes)

**Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce intégratif
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (40 minutes)

Le rapporteur du Dialogue 1 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite  
Rapporteur : Barbara Giacomini / San Francisco

**Résultats attendus du Dialogue 1**

- *Échanges de DMT avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

- 10 h 05 Photo officielle des participants au symposium avec DMT
- 10 h 05 – 10 h 30  
**ÉCHANGES** « **Penser et réagir rapidement** »  
Échanges informels avec les participants, DMT et d'autres membres de la haute direction de l'Administration centrale. Des rafraîchissements seront servis.
- (Départ de DMT)
- 10 h 30 – 12 h 30 **Dialogue 2 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle**
- PLÉNIÈRE** Président : Wayne Robson / Vancouver: Mots d'introduction (5 minutes)
- Exposé : WMM /Ken Sunquist (10 minutes)
- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale (SCM)
  - Le point sur notre stratégie à l'égard du commerce intégratif depuis le réalignement amorcé en juin 2006 dans le contexte de la SCM
  - Plan de marché pour les marchés prioritaires
- Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)
- Exemples des incidences du commerce intégratif sur les bureaux à l'étranger et au Canada et des mesures prises
  - Présentateur de l'application sur le terrain : Monica Heron / Denver – Faire affaires dans le contexte des politiques commerciales américaines dans le secteur de l'aérospatiale

**DISCUSSION EN  
SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (40 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 2 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite.
- Rapporteur : Jean-Philippe Linteau / Washington

**Résultats attendus du Dialogue 2**

- *Échanges de WMM avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le commerce international et de leurs répercussions pour les gestionnaires de programme commercial à l'étranger et dans les bureaux régionaux (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux*

12 h 30 – 14 h 00

Déjeuner de travail

14 h 00 – 16 h 30

**Dialogue 3 – Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès**

**PLÉNIÈRE**

Président : Maurice Egan / Chicago : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Collaborer avec les collègues au sein du MAECI en vue de travailler de façon intégrée
- Réalignement amorcé en juin 2006 du volet commerce international et changement dans la structure de l'Administration centrale, responsabilités et rôles respectifs des secteurs et des directions générales
- Rôle et interaction des bureaux à l'étranger avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada
- Partenariat au service de la clientèle

Le commerce intégré : DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et au Canada et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Anthony McLevey / St. John's – La coopération commerciale intégrée St. John's et San Diego en technologies océanologiques

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

15 h 25 – 15 h 35

Pause-santé

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 3 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Nathalie Béchamp / New York

**Résultats attendus du Dialogue 3**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux*
- *Suggestion de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce intégratif*

16 h 30 – 17 h 00

Rencontre des cinq rapporteurs (Barbara Giacomini, Monica Heron, Nathalie Béchamp, Bonny Berger, Jan Scazighino), du secrétariat des symposiums et du modérateur afin de planifier les rapports à préparer pour le Dialogue 6

**SOIRÉE LIBRE**

## LE MERCREDI 30 JANVIER 2008

07 h 30 – 08 h 20      Petit déjeuner buffet

08 h 30 – 10 h 50      **Dialogue 4 – Services / clients / partenaires**

### ***PLÉNIÈRE***

Président : Michael Flaherty / Buffalo : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)
- Site intranet Horizon, investissement canadien direct à l'étranger (ICDE), responsabilité sociale des entreprises (RSE), TRIO et Délégué commercial virtuel (DCV)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et au Canada et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : David Weiner / Philadelphie – Croître via les programmes de diversité des fournisseurs

### ***DISCUSSIONS EN SOUS-GROUPES***

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

09 h 50 – 10 h 05      Pause-santé

### ***PLÉNIÈRE***

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 4 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Bonny Berger / Monterrey

**Résultats attendus du Dialogue 4**

- Les participants comprendront que les changements proposés découlent de la rétroaction obtenue des employés, des clients et des partenaires
- Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services
- Différenciation des services en fonction de la taille du bureau, de la clientèle et de la maturité du marché
- Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international
- Échanges sur les pratiques reconnues des bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux
- Repérage des lacunes dans la prestation de nos services

11 h 00– 11 h 20      Présentation sur les services offerts par le bureau des communications (commerce international) :  
CSM/Danielle Thibault

11 h 30 – 12 h 20      **Séance de questions et réponses avec DMT et WMM**  
(Départ de DMT)

12 h 20 – 13 h 15      Déjeuner de travail

13 h 15 – 15 h 45      **Dialogue 5 – Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

**PLÉNIÈRE**

Président : Suzanne Cormie / Winnipeg : Mots d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Planification des activités; établissement des priorités; mesure du rendement; des plans sectoriels à une approche stratégique; investissement; innovation; politique commerciale; utilisant TRIO et WIN en tant qu'outil de planification; Tableau de bord; gestion efficace des personnes/des équipes (personnel canadien ou recruté sur place, délégués commerciaux, délégués commerciaux adjoints)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemple de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et au Canada et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Grant Manuge / Mexico – La gestion du changement au Mexique

**DISCUSSION EN  
SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)



- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

14 h 40 – 14 h 50      Pause-santé

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 5 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Jan Scazighino / Miami

**Résultats attendus du Dialogue 5**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Compréhension des impératifs d'imputabilité et des attentes en la matière*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Détermination des résultats les plus importants et de la façon de les mesurer*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Gestion du personnel et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs*

15 h 45 – 16 h 55

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

**PLÉNIÈRE**

Président : WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Exposé et discussions :

- Les cinq rapporteurs (Barbara Giacomini, Monica Heron, Nathalie Béchamp, Bonny Berger, Jan Scazighino) résument leurs dialogues respectifs et énoncent les applications pratiques ainsi que les réponses créatives qui ont été proposées à l'égard de questions clés (5 minutes pour chaque rapporteur pour un total de 25 minutes)
- Caucus aux tables (5 minutes)
- Les participants discutent des liens entre les questions abordées et de leurs implications sur notre capacité d'obtenir les résultats voulus en tant qu'organisation
- Engagements des DCP et demandes d'interventions de l'Administration centrale (35 minutes de discussion et d'interventions)

**Résultats attendus du Dialogue 6**

- *Occasion de communication bilatérale entre DMT et WMM et les participants (DCP)*
- *Synthèse des discussions du symposium*
- *Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés*
- *Établissement du plan d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées*

17 h 00 – 17 h 15

**Fin du symposium**

Président : WMM/Ken Sunquist

- Réflexions, IIT/Stewart Beck
- Réflexions, NGM/Peter Boehm
- Mots de la fin, engagement de WMM envers les DCP et remerciements (10 minutes)

Évaluation du symposium (5 minutes)

- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants

IB# 1753827-v4 23 jan 2008



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Latin America and Caribbean Region Symposium**

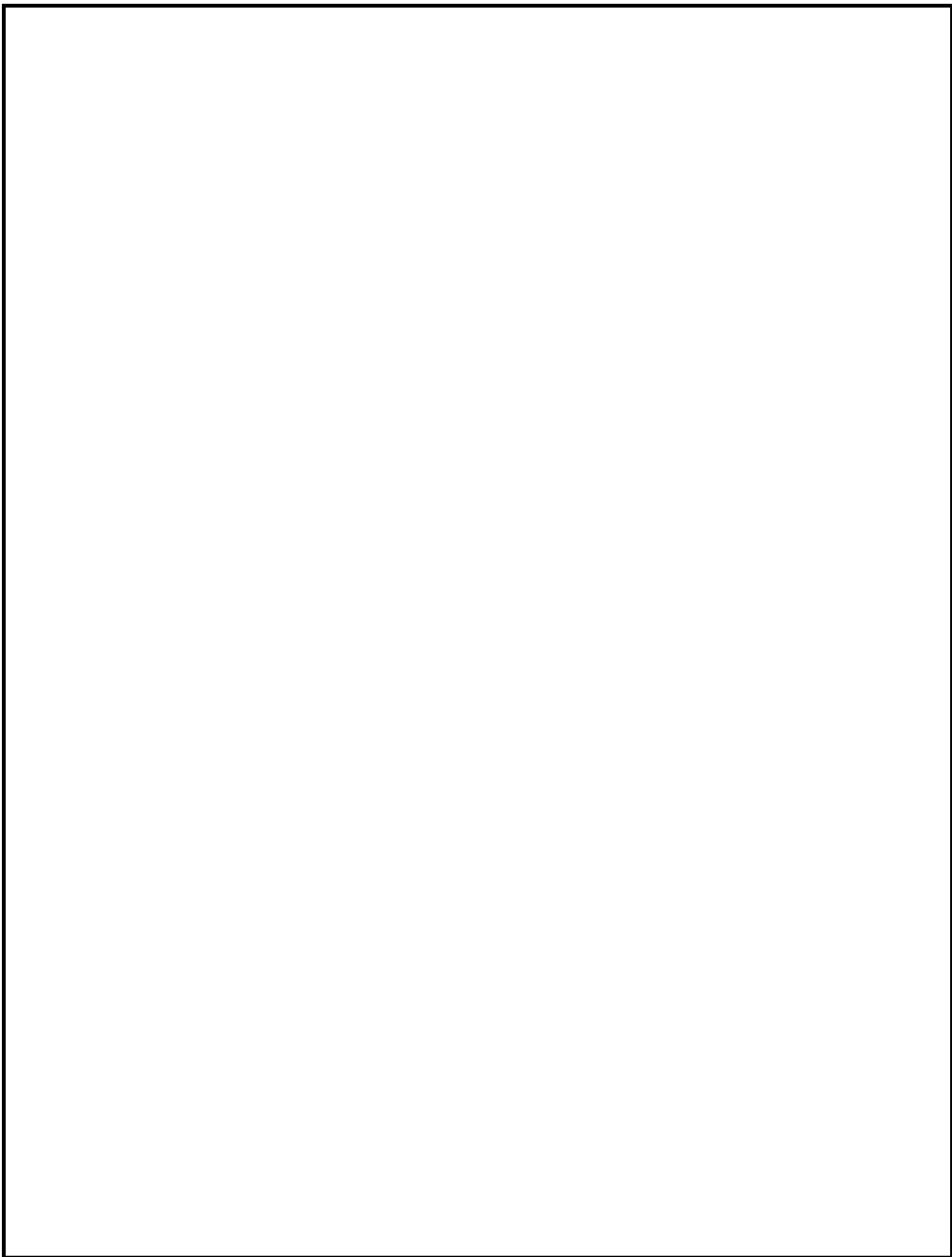
**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC: engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Amérique latine et des Caraïbes**

**February 20 to 22, 2008 / 20 au 22 février 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**Hyatt Regency Miami Hotel**  
**400 South East Second Avenue**  
**Miami, Florida, USA**  
**Tel: +1.305.358.1234**  
**Fax: +1.305.358.0529**



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Latin America and Caribbean Region Symposium**  
**February 20 to 22, 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA**

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- Improved engagement of Senior Trade Commissioners (STCs)
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at offices abroad and regional offices
- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs and Headquarters' divisions

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

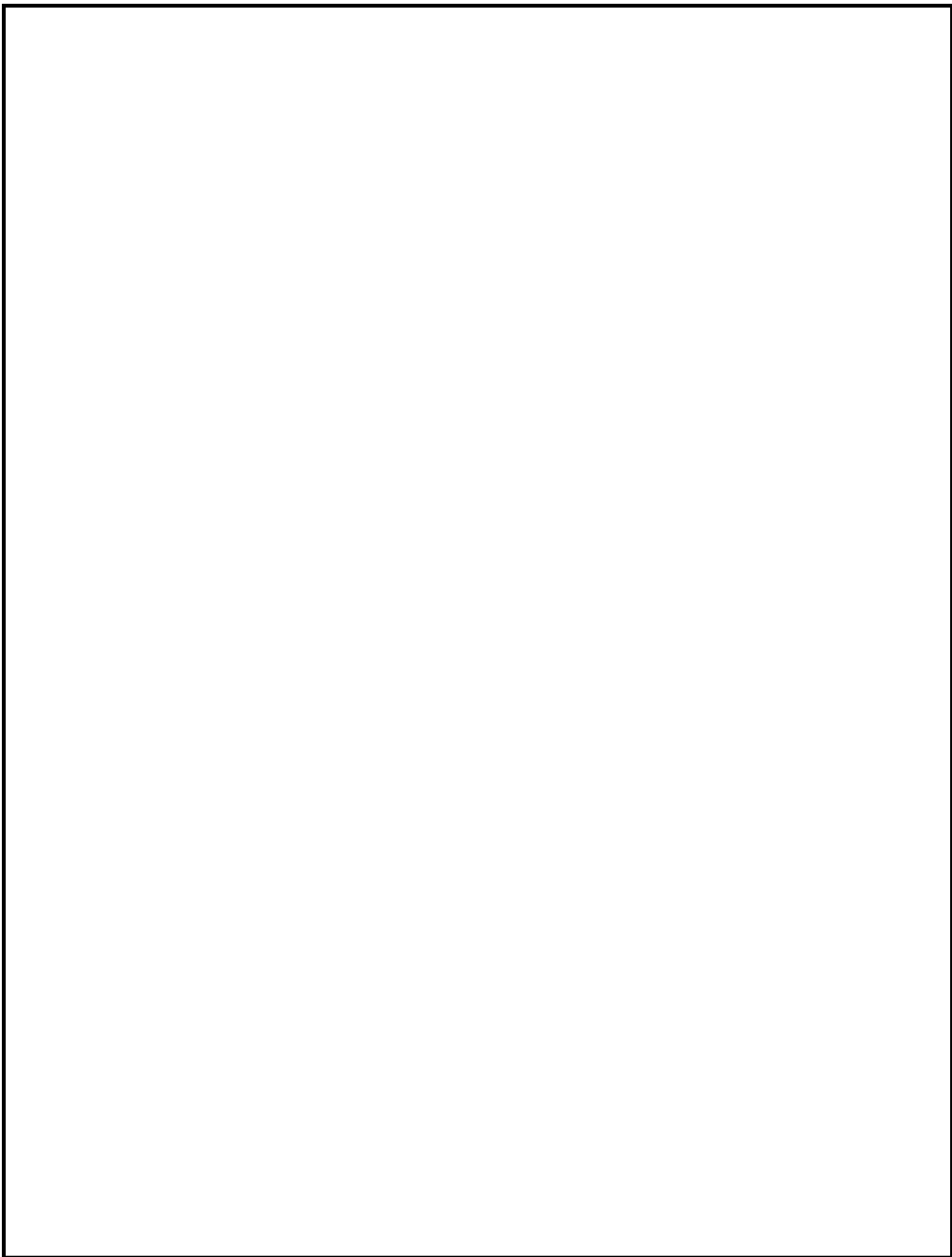
1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues 2 to 5 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; Services / Clients / Partners; Managing for Success in Today's Reality**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium



**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**

**Latin America and Caribbean Region Symposium**  
**February 20 to 22, 2008**

**AGENDA**

*All sessions take place in the Brickell Center and South Rooms,  
Terrace Level (Ground Floor), unless otherwise indicated.*

**WEDNESDAY, 20 FEBRUARY 2008**

15 h 30 – 18 h 00      Registration (*Orchid A Room*)

16 h 00 – 16 h 30      Preparatory meeting for participants with a pre-assigned role with Ken Sunquist, symposia secretariat and moderator (*Orchid B Room*)

16 h 30                      **Introduction to presentations: WMA/ Peter McGovern** (*Azalea Room*)

16 h 30 – 17 h 00      **Presentation: BDM/Richard Lecoq** (*Azalea Room*)

- Sectors, Investment and Innovation and Integrative Commerce: the Life Sciences Cluster Pilot Project

17 h 00 – 18 h 00      **Presentation: WMT/Louise Léger** (*Azalea Room*)

- Corporate Social Responsibility

18 h 30 – 20 h 00      Informal welcome reception with light buffet, hosted by WMM/Ken Sunquist (*Orchid C Room*)

Official photograph of symposium participants with DMT

**THURSDAY, 21 FEBRUARY 2008**

07 h 30 – 08 h 25      Buffet breakfast (*Brickell North Room*)

08 h 30 – 08 h 45      **Welcoming remarks by WMM/Ken Sunquist** (*Brickell Centre and South*)

08 h 45 – 10 h 00      **Dialogue 1 – Setting the Course: Vision and Direction**

**PLENARY**

Chair: José Herran-Lima / PANAM: Welcomes colleagues, introduces the session and the presenter (5 minutes)

**Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

Discussion with DMT (40 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 1 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Louis Poisson / CRCAS

**Expected Outcomes for Dialogue 1**

- *DMT communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Overview of key issues*
- *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

10 h 00 – 10 h 30

**EXCHANGE**

**"Thinking on your feet" (Brickell Prefunction Area)**

Informal exchange with participants, DMT and other senior management from Headquarters over refreshments

(10 h 30 DMT departs)

10 h 30 – 12 h 30

**Dialogue 2 – The Global Commerce Strategy: Today's Reality**

**PLENARY**

Chair: Christine Smith / HLFAX: Outlines the session (5 minutes)

**Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)**

- Current direction for the implementation of the Global Commerce Strategy (GCS)
- Update on our approach to integrative trade since the realignment of June 2006 in the context of the GCS
- Market plans for priority markets

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how integrative trade affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: Sylvain Fabi / STAGO – Methanex: Adapting to the Needs of Canadian Business



**BREAKOUT  
GROUPS**

Breakout discussion groups (40 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 2 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Bruno Hamel / HAVAN

**Expected Outcomes for Dialogue 2**

- *WMM communication with and engagement of Senior Trade Commissioners on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for commercial program managers abroad and in regional offices (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad and in regional offices*

12 h 30 – 14 h 00 Working lunch (*Brickell North Room*)

14 h 00 – 16 h 30 **Dialogue 3 – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**

**PLENARY**

Chair: Francois Lafond / BRSLA: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Working with colleagues within DFAIT to achieve an integrated approach to our work
- June 2006 realignment of International Trade and changes to the structure of Headquarters, respective roles and responsibilities of branches and bureaus
- Role and interaction of offices abroad with Headquarters and regional offices
- Role and expansion of the regional network in Canada
- Partnering to serve clients

Integrative trade: DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: Marc-André Hawkes / QUITO -- Team Andino: Teamwork in Action

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

15 h 25– 15 h 35

Health break (*Brickell Prefunction Area*)

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 3 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Joshua Hodgson / PSPAN

**Expected Outcomes for Dialogue 3**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad and in regional offices*
- *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*

16 h 30 – 17 h 00

Meeting of the five rapporteurs (Louis Poisson, Bruno Hamel, Joshua Hodgson, Mark Strasser, Nigel Neale), symposia secretariat and moderator to plan the reporting for Dialogue 6 (*Azalea Room*)

**FREE EVENING**

**FRIDAY, 22 FEBRUARY 2008**

07 h 30 – 08 h 25

Buffet breakfast (*Brickell North Room*)

08 h 30 – 09 h 30

**Question and answer session with DMT and WMM**

(10 h 30 DMT departs)

09 h 30 - 11 h 45

**Dialogue 4 – Services / Clients / Partners**

**PLENARY**

Chair: Robert Shaw-Wood / KNGTN: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services to clients, including the proposed revised client and services definitions
- Differentiated services connected to today's reality (needs-based services)
- Horizons website, CDIA, CSR, TRIO and VTC

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: Jessie Hislop / CLGRY – "SPIN" Selling Clients on Going Global

10 h 05 – 10 h 15 Health break (*Brickell Prefunction Area*)

**BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

**PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (45 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 4 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Mark Strasser / SJCRA

**Expected Outcomes for Dialogue 4**

- *Participants understand what we have heard from employees, clients and partners leading to proposed changes*
- *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- *Differentiated services, depending on size of the office, client base and the maturity of the market*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Sharing of leading practices at offices abroad and in regional offices*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*

11 h 45 – 12 h 05 Presentation on services offered by the Communications Bureau (International Trade): CSM/Danielle Thibault

12 h 05 – 13 h 00 Working lunch (*Brickell North Room*)

13 h 00 – 15 h 20 **Dialogue 5 – Managing for Success in Today's Reality**

**PLENARY**

Chair: Alain Latulippe / MVDEO: Outlines the session (5 minutes)

Presentation: WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Business planning, priority setting, performance measurement, from sector plans to strategic approach, investment, innovation, trade policy, using TRIO and WIN Online as a planning tool, Dashboard, managing people/teams effectively (Canada-based staff, locally engaged staff, trade commissioners, trade commissioner assistants)

Frontline practice (10 minutes) and clarification of any issues (10 minutes)

- Example of how the topic affects offices abroad and steps taken
- Frontline practice presenter: Paula Caldwell / SPALO – Effective Team Building in Brazil

### **BREAKOUT GROUPS**

Breakout discussion groups (45 minutes)

- Verify understanding, review impact, consider linkages, practical way to implement, make concrete proposals

### **PLENARY**

Each breakout group summarizes its discussion (55 minutes)

- Rapporteur for Dialogue 5 takes notes for reporting later in the agenda
- Rapporteur: Nigel Neale / RIO

#### **Expected Outcomes for Dialogue 5**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade Participants understand accountability imperatives and expectations*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of the most important outcomes and how to measure them*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Managing people/teams for positive results*

15 h 20 – 15 h 35 Health break (*Brickell Prefunction Area*)

15 h 35 – 16 h 30 **Dialogue 6 – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

### **PLENARY**

Chair: WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Presentation and discussion:

- The five rapporteurs (Louis Poisson, Bruno Hamel, Joshua Hodgson, Mark Strasser, Nigel Neale) give a short summary of the respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues (5 minutes for each rapporteur, total 25 minutes)
- Caucus at tables (5 minutes)

- All participants discuss the linkages between the issues and the implications for our ability to deliver as an organization
- Commitments by STCs and requests to Headquarters for action (20 minutes for discussion and commitments)

**Expected Outcomes for Dialogue 6**

- *Opportunity for two-way communication for DMT and WMM and participants (STCs)*
- *Consolidation of the discussions from the symposium*
- *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- *Outline of a summary report with proposed action items*

16 h 30 – 16 h 45

**Adjournment of the Symposium**

Chair: WMM/Ken Sunquist

- Concluding remarks, WMM's commitments to STCs and thanks (10 minutes)

Evaluation of the symposium (5 minutes)

- Distribution of evaluation form and completion by participants



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**  
**Symposium avec la région de l'Amérique latine et des Caraïbes**

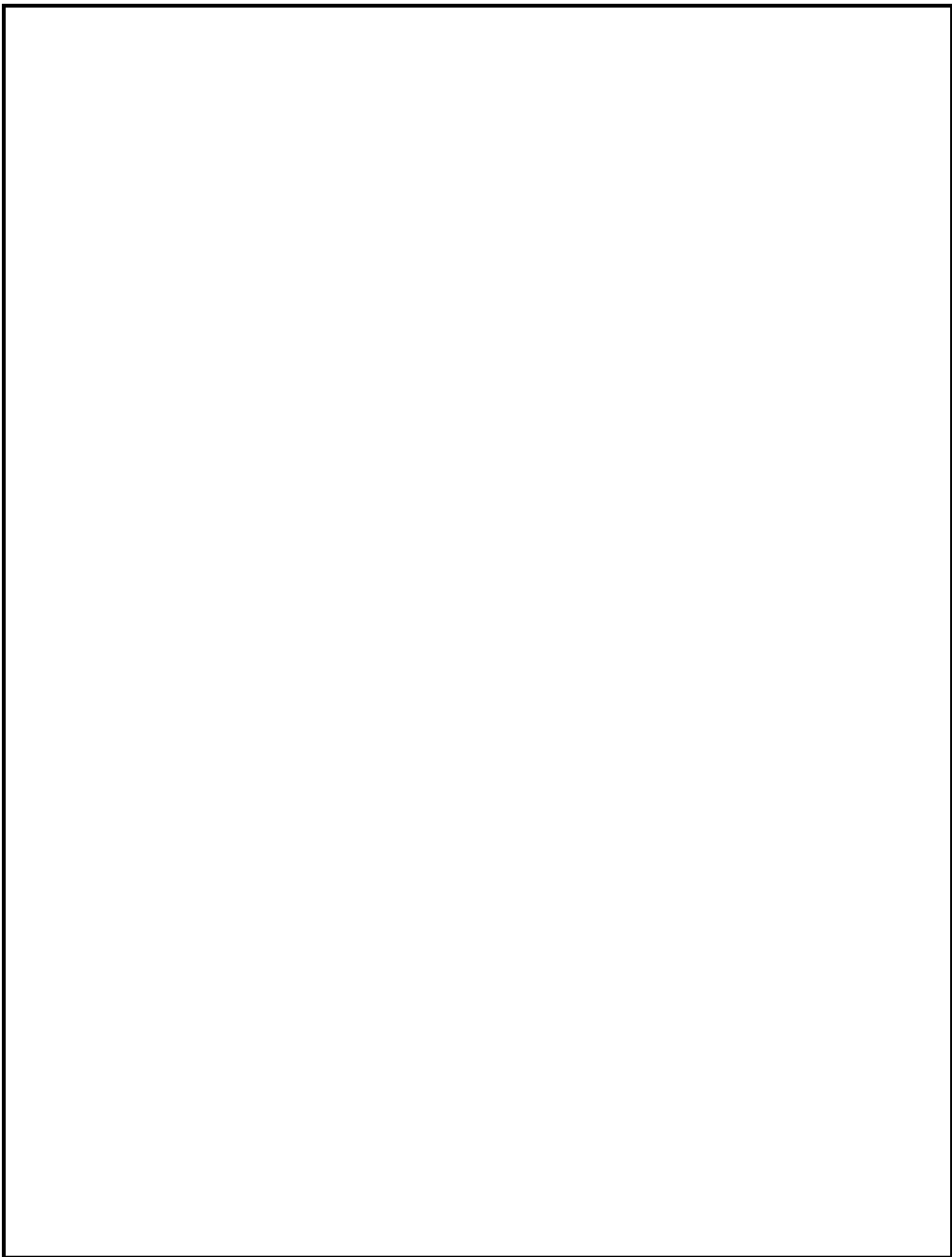
**Regional Symposia 2007-2008**  
**The TCS Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Latin America and Caribbean Region Symposium**

**Du 20 au 22 février 2008 / February 20 to 22, 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**Hôtel Hyatt Regency de Miami**  
**South East Second Avenue**  
**Miami, Floride (Etats-Unis)**  
**Tél. : +1.305.358.1234**  
**Télec. : +1.305.358.0529**



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Amérique latine et des Caraïbes**  
**Du 20 au 22 février 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS**

**Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés affectés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

**Résultats attendus**

- Une mobilisation accrue des délégués commerciaux principaux (DCP)
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- Un rapport et plan d'action énonçant les priorités clés et les engagements des DCP et des directions de l'Administration centrale

**Objectifs des dialogues**

**Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

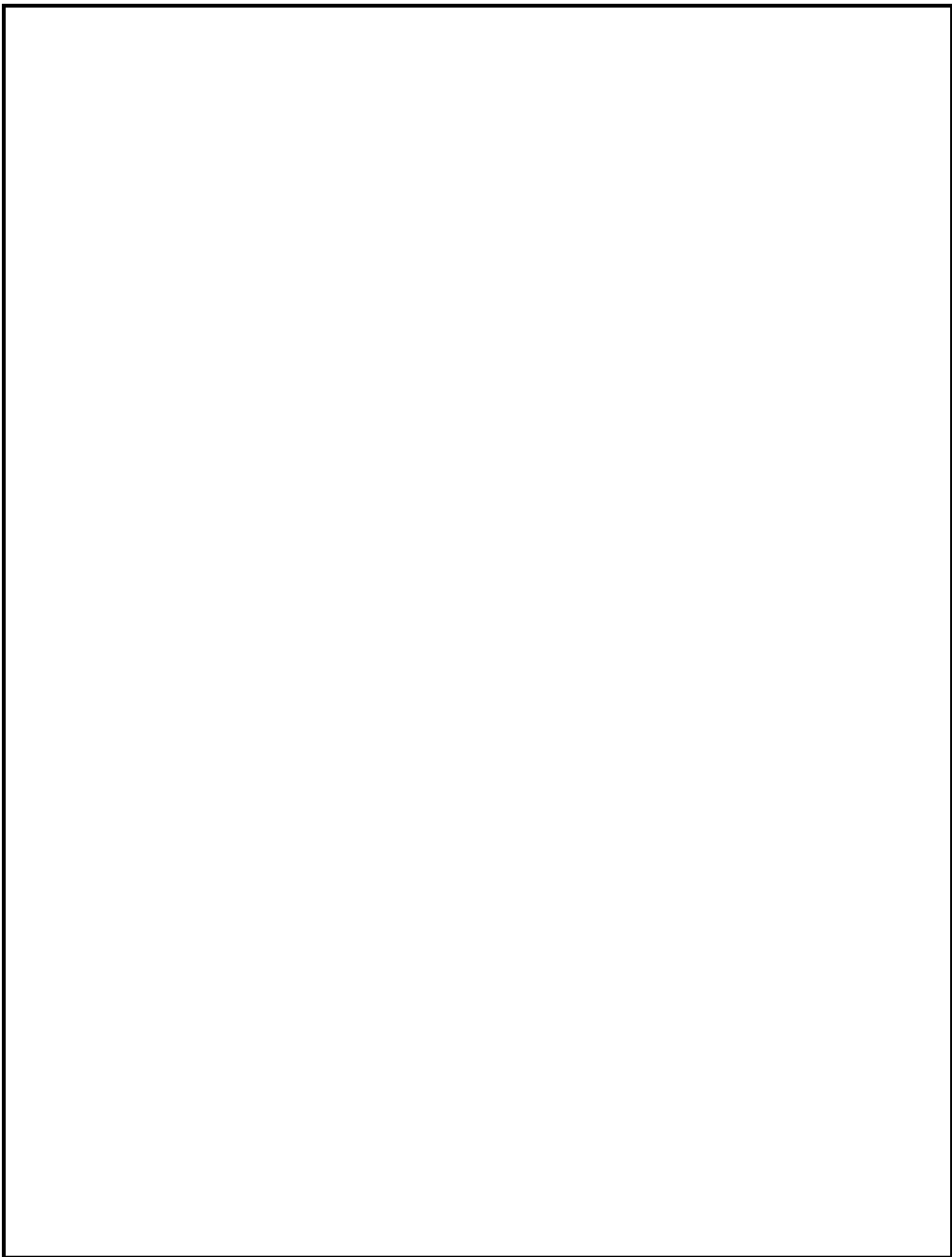
**Dialogues 2 à 5 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Services / clients / partenaires; Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

**Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**L'équipe mondiale du SDC : engagée au succès du Canada**

**Symposium avec la région de l'Amérique latine et des Caraïbes**  
**Du 20 au 22 février 2008**

**ORDRE DU JOUR**

*Toutes les séances ont lieu dans les salles « Brickell Centre » et « Brickell South »,  
niveau terrasse (rez-de-chaussée), sauf indication contraire*

**LE MERCREDI 20 FÉVRIER 2008**

- 15 h 30 – 18 h 00      Inscriptions (*salle Orchid A*)
- 16 h 00 – 16 h 30      Rencontre préparatoire pour les participants à qui on a confié un rôle précis en compagnie de M. Ken Sunquist, du secrétariat des symposiums et de l'animateur (*salle Orchid B*)

- 16 h 30                      Mots d'introduction des exposés: **WMA/ Peter McGovern** (*salle Azalea*)
- 16 h 30 – 17 h 00      **Exposé : BDM/Richard Lecoq** (*salle Azalea*)
- Secteurs, investissement et innovation et le commerce intégré : le projet pilote des sciences de la vie
- 17 h 00 – 18 h 00      **Exposé : WMT/Louise Léger** (*salle Azalea*)
- Responsabilité sociale des entreprises

- 18 h 30 – 20 h 00      Réception d'accueil informelle au cours de laquelle un buffet léger sera servi. Hôte : WMM/Ken Sunquist (*salle Orchid C*)

Photo officielle des participants du symposium avec DMT

**LE JEUDI 21 FÉVRIER 2008**

- 07 h 30 – 08 h 25      Petit déjeuner buffet (*salle « Brickell North »*)
- 08 h 30 – 08 h 45      **Mot de bienvenue de WMM/Ken Sunquist** (*salles « Brickell Centre » et « Brickell South »*)
- 08 h 45 – 10 h 00      **Dialogue 1 – La voie à suivre : vision et orientation**

## **PLÉNIÈRE**

Président : José Herran-Lima / PANAM : mot de bienvenue et d'introduction, présentation de la conférencière (5 minutes)

### **Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin (30 minutes)**

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce intégratif
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (40 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 1 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Louis Poisson / CRCAS

#### **Résultats attendus du Dialogue 1**

- *Échanges de DMT avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

10 h 00 – 10 h 30

### **ÉCHANGES**

« **Penser et réagir rapidement** » (*aire de rencontre Brickell*)

Échanges informels avec les participants, DMT et d'autres membres de la haute direction de l'Administration centrale. Des rafraîchissements seront servis.

(10 h 30 - Départ de DMT)

10 h 30 – 12 h 30

### **Dialogue 2 – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle**

## **PLÉNIÈRE**

Président : Christine Smith / HLFAX : Mot d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM /Ken Sunquist (10 minutes)

- Orientation actuelle de la mise en œuvre de la Stratégie commerciale mondiale (SCM)
- Le point sur notre stratégie à l'égard du commerce intégratif depuis le réalignement amorcé en juin 2006 dans le contexte de la SCM
- Plan de marché pour les marchés prioritaires

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples des incidences du commerce intégratif sur les bureaux à l'étranger et des mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Sylvain Fabi / STAGO – Methanex : S'adapter aux besoins des entreprises canadiennes

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (40 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 2 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite.
- Rapporteur : Bruno Hamel / HAVAN

**Résultats attendus du Dialogue 2**

- *Échanges de WMM avec les délégués commerciaux principaux et mobilisation de ces derniers concernant la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *L'ensemble des participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le commerce international et de leurs répercussions pour les gestionnaires de programme commercial à l'étranger et dans les bureaux régionaux (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux*

12 h 30 – 14 h 00 Déjeuner de travail (salle « Brickell North »)

14 h 00- 16 h 30 **Dialogue 3 – Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès**

**PLÉNIÈRE**

Président : François Lafond / BRSLA : Mot d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Collaborer avec les collègues au sein du MAECI en vue de travailler de façon intégrée
- Réalignement amorcé en juin 2006 du volet commerce international et changement dans la structure de l'Administration centrale, responsabilités et rôles respectifs des secteurs et des directions générales
- Rôle et interaction des bureaux à l'étranger avec l'Administration centrale et les bureaux régionaux
- Rôle et expansion du réseau régional au Canada
- Partenariat au service de la clientèle

Le commerce intégré: DMTA/Kathryn McCallion (5 minutes)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Marc-André Hawkes / QUITO – Équipe Andino: le travail d'équipe à l'oeuvre

**DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

15 h 25 – 15 h 35

Pause-santé (*aire de rencontre Brickell*)

**PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 3 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Joshua Hodgson / PSPAN

**Résultats attendus du Dialogue 3**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux*
- *Suggestions de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce intégratif*

16 h 30 – 17 h 00

Rencontre des cinq rapporteurs (Louis Poisson, Bruno Hamel, Joshua Hodgson, Mark Strasser, Nigel Neale), du secrétariat des symposiums et du modérateur afin de planifier le rapport qui sera divulgué lors du Dialogue 6 (*salle Azalea*)

**SOIRÉE LIBRE**

## LE VENDREDI 22 FÉVRIER 2008

07 h 30 – 08 h 25 Petit déjeuner buffet (*salle « Brickell North »*)

08 h 30 – 09 h 30 **Séance de questions et réponses avec DMT et WMM**

(10 h 30 - Départ de DMT)

09 h 30 – 11 h 45 **Dialogue 4 – Services / clients / partenaires**

### **PLÉNIÈRE**

Président : Robert Shaw-Wood / KNGTN : Mot d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

- Services aux clients, y compris les propositions de révision des définitions des clients et des services
- Services différenciés et en phase avec la conjoncture actuelle (fondés sur les besoins)
- Site intranet Horizon, investissement canadien direct à l'étranger (ICDE), responsabilité sociale des entreprises (RSE), TRIO et Délégué commercial virtuel (DCV)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemples de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Jessie Hislop / CLGRY – Utiliser les ventes « SPIN » pour persuader les clients à s'engager dans les marchés internationaux

10 h 05 – 10 h 15 Pause-santé (*aire de rencontre Brickell*)

### **DISCUSSIONS EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

### **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (45 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 4 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Mark Strasser / SJCRA

#### **Résultats attendus du Dialogue 4**

- Les participants comprendront que les changements proposés découlent de la rétroaction obtenue des employés, des clients et des partenaires
- Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services
- Différenciation des services en fonction de la taille du bureau, de la clientèle et de la maturité du marché
- Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international
- Échanges sur les pratiques reconnues des bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux
- Repérage des lacunes dans la prestation de nos services

11 h 45 – 12 h 05 Exposé sur les services offerts par la Direction générale des communications (commerce international) :  
CSM/Danielle Thibault

12 h 05– 13 h 00 Déjeuner de travail (salle « Brickell North »)

13 h 00 – 15 h 20 **Dialogue 5 – Comment réussir dans la conjoncture actuelle**

#### **PLÉNIÈRE**

Président : Alain Latulippe / MVDEO : Mot d'introduction (5 minutes)

Exposé : WMM/Ken Sunquist (15 minutes)

- Planification des activités; établissement des priorités; mesure du rendement; des plans sectoriels à une approche stratégique; investissement; innovation; politique commerciale; utilisation de TRIO et de WIN en tant qu'outil de planification; tableau de bord; gestion efficace des personnes/des équipes (personnel canadien ou recruté sur place, délégués commerciaux, délégués commerciaux adjoints)

Application sur le terrain (10 minutes) et clarification des questions (10 minutes)

- Exemple de l'incidence sur les bureaux à l'étranger et mesures prises
- Présentateur de l'application sur le terrain : Paula Caldwell / SPALO – Le développement d'une équipe effective au Brésil

#### **DISCUSSION EN SOUS-GROUPES**

Discussion en sous-groupes (45 minutes)

- Vérification de la compréhension, examen des incidences, prise en considération des liens, façon de mettre en pratique les éléments, présentation de propositions concrètes

#### **PLÉNIÈRE**

Chaque sous-groupe fait un résumé de ses discussions (55 minutes)

- Le rapporteur du Dialogue 5 prend des notes en vue de faire un compte rendu par la suite
- Rapporteur : Nigel Neale / RIO

#### **Résultats attendus du Dialogue 5**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Compréhension des impératifs d'imputabilité et des attentes en la matière*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Détermination des résultats les plus importants et de la façon de les mesurer*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Gestion du personnel et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs*

15 h 20 – 15 h 35      Pause-santé (*aire de rencontre Brickell*)

15 h 35 – 16 h 30      **Dialogue 6 – Le tour de la question : conclusions du symposium**

**PLÉNIÈRE**

Président : WMM/Ken Sunquist (5 minutes)

Exposé et discussions :

- Les cinq rapporteurs (Louis Poisson, Bruno Hamel, Joshua Hodgson, Mark Strasser, Nigel Neale) présentent un court résumé sur leurs dialogues respectifs et énoncent les applications pratiques ainsi que les réponses créatives qui ont été proposées à l'égard de questions clés (5 minutes pour chaque rapporteur pour un total de 25 minutes)
- Caucus aux tables (5 minutes)
- Les participants discutent des liens entre les questions abordées et de leurs incidences sur notre capacité d'obtenir les résultats voulus en tant qu'organisation
- Engagements des DCP et demandes d'interventions de l'Administration centrale (20 minutes de discussion et d'interventions)

#### **Résultats attendus du Dialogue 6**

- *Occasion de communication bilatérale entre DMT et WMM et les participants (DCP)*
- *Synthèse des discussions du symposium*
- *Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés*
- *Établissement du plan d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées*

16 h 30 – 16 h 45      **Fin du symposium**

Président : WMM/Ken Sunquist

- Mot de la fin, engagement de WMM envers les DCP et remerciements (10 minutes)

Évaluation du symposium (5 minutes)

- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants





**Regional Symposia 2007-2008  
Our Global Team: Making it Happen for Canada  
Headquarters Symposium**

**Symposiums régionaux 2007-2008  
Notre équipe mondiale : engagée au succès du Canada  
Symposium à l'Administration centrale**

**March 10 and 11, 2008 / Les 10 et 11 mars 2008**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**Foreign Affairs and International Trade Canada  
111 Sussex Drive  
Ottawa, Ontario**



**Regional Symposia 2007-2008**  
**Our Global Team: Making it Happen for Canada**

**Headquarters Symposium, Ottawa**  
**March 10 and 11, 2008**

**OBJECTIVES OF THE SIX REGIONAL SYMPOSIA**

- |  |  |
|--|--|
| 1. Europe (Paris, November 6-8, 2007)                    | 4. North America (Ottawa, January 28-30, 2008)               |
| 2. Africa and the Middle East (Rome, December 4-6, 2007) | 5. Latin America and Caribbean (Miami, February 20-22, 2008) |
| 3. Asia Pacific (Tokyo, January 13-15, 2008)             | 6. Headquarters (Ottawa, March 10-11, 2008)                  |

**Objectives of the Symposia**

- Communicate the vision and direction of the international trade component of DFAIT to employees worldwide
- Engage management around the world on the implementation of key departmental priorities
- Identify actions needed to improve communications with offices abroad and in Canada and key areas where Headquarters support should be targeted

**Expected Outcomes**

- A report and action plan with key priorities and commitments for both STCs at offices abroad and regional offices and Headquarters' divisions
- Concrete recommendations on implementing DFAIT's integrated commerce agenda at Headquarters, offices abroad and regional offices
- Improved engagement of management at Headquarters, offices abroad and regional offices

**Objectives of the Dialogues**

**Dialogue – Setting the Course: Vision and Direction**

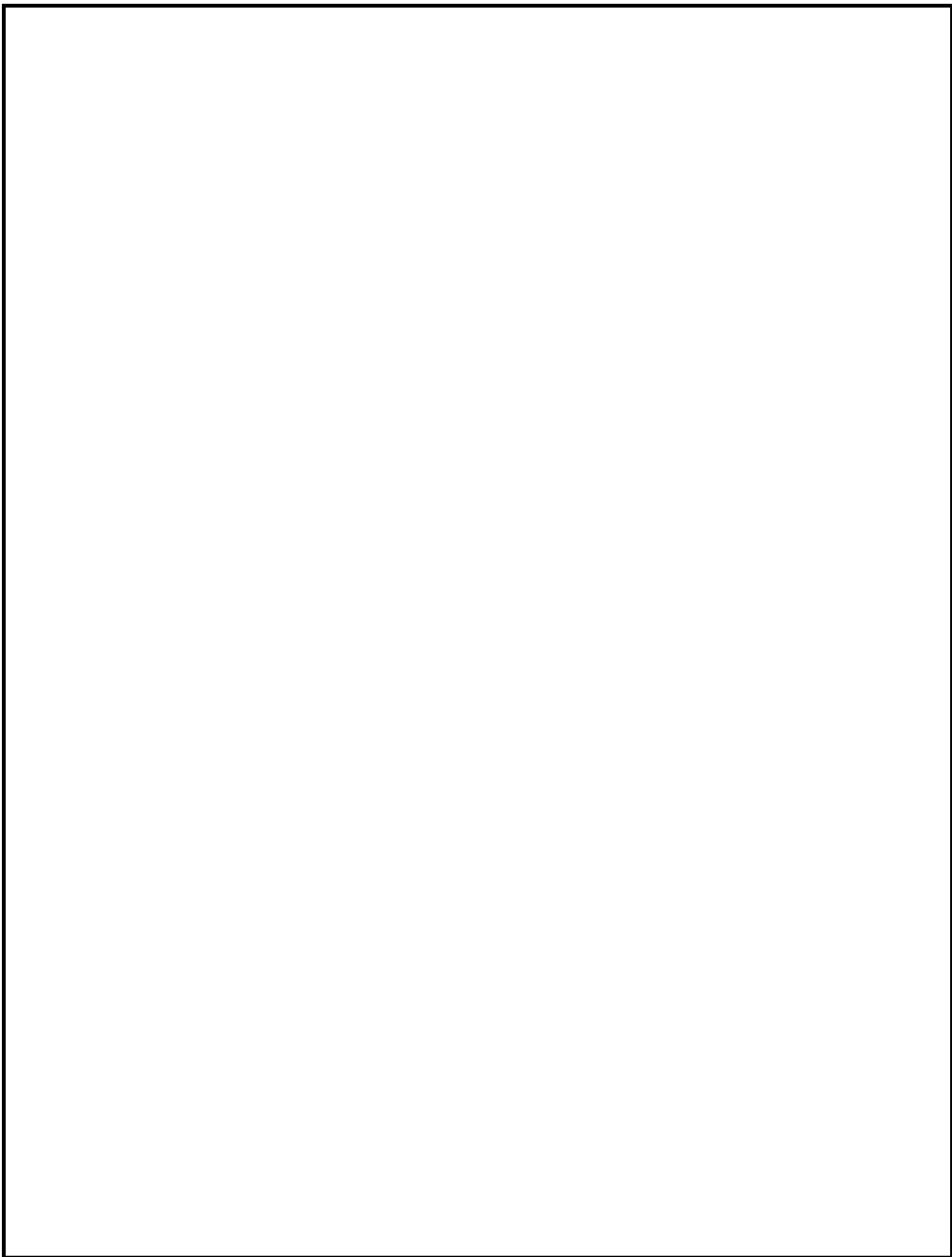
1. Clarify the expectations of senior management to ensure a common understanding
2. Outline the context: geopolitical, alignment

**Dialogues – The Global Commerce Strategy: Today's Reality; Integrative Trade: Working Together to Make it Happen; North American Platform: Clients / Partners / Services**

1. Communicate key departmental priorities
2. Clarify what we are trying to achieve – Global Operations / North America / Trade Policy and Negotiations / Investment, Innovation and Sectors
3. Promote discussion on each topic
4. Consider the challenges
5. Recommend courses of action

**Dialogue – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

1. Consolidate the discussions from the symposium
2. Outline proposed action items for senior management following the symposium



**Regional Symposia 2007-2008  
Our Global Team: Making it Happen for Canada**

**Headquarters Symposium, Ottawa  
March 10 and 11, 2008**

**AGENDA**

**Victoria Hall, 1<sup>st</sup> floor  
111 Sussex Drive, Ottawa**

***Registration and all sessions take place in the Victoria Hall  
Timing of health breaks to be communicated***

***Business casual dress code***

**MONDAY, 10 MARCH 2008**

07 h 30 – 07 h 55      Registration. Coffee and muffins

08 h 00                      **Welcome – Introductory remarks by WMM/Ken Sunquist**

08 h 10 – 09 h 15      **First Dialogue – Setting the Course: Vision and Direction**

- Rapporteur: Christine Laberge / IIS

**Presentation: DMT/Marie-Lucie Morin (45 minutes)**

- Overview of the today's business environment/integrative trade
- Direction and priorities for the Government and the Department
- Vision for International Trade component of DFAIT

Discussion with DMT (20 minutes)

**Expected Outcomes for the First Dialogue**

- *DMT communication with and engagement of managers at Headquarters on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Overview of key issues*
- *Demonstration of the relevance of international trade to government priorities*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the holistic approach to international trade*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their divisions and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*

- 09 h 20                    **Second Dialogue – The Global Commerce Strategy: Today’s Reality**  
                                   • Rapporteur: Michael Wooff / NCP
- Presentation: WMM /Ken Sunquist (10 minutes)**
- 09 h 30                    Case studies (15 minutes)  
                                   1. Kathleen Mackay / WSS: Implementing the GCS: Market Plans  
                                   2. Robert Ready / TBI: GCS FIPA Negotiations
- 09 h 45                    Clarifications and Q&A session on these case studies (10 minutes)
- 09 h 55                    Breakout discussions at tables (70 minutes)
- 11 h 05                    Plenary discussion (45 minutes)

**Expected Outcomes for the Second Dialogue**

- *Senior management communication with and engagement of managers at Headquarters on how to move ahead on key developments and priorities of the Government and DFAIT*
- *Participants have a clear and common understanding of the direction of the Department, expectations of senior management and the integrated approach to international trade*
- *Participants have a better understanding of recent changes in international commerce and their implications for managers both at the frontlines and at Headquarters (e.g. GCS, trade policy, sectoral initiatives, global value chains)*
- *Participants have a clearer understanding of the role of their program and are better equipped to relay relevant information to their respective team members*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad, regional offices and Headquarters*

- 11 h 50                    **Presentation: CSM/Danielle Thibault (20 minutes)**
- 12 h 10 – 13 h 10        Working Lunch (Bytown Room, 2<sup>nd</sup> floor)
- 13 h 10                    **Third Dialogue – Integrative Trade: Working Together to Make it Happen**  
                                   • Rapporteur: Sophie Legendre / WSE
- Presentation: TPC/John Gero (or designate) (15 minutes)**
- 13 h 25                    Case studies (15 minutes)  
                                   3. Nadir Patel / ANA: Air Transport Negotiations  
                                   4. Louis Marcotte / WOL: European Multi-country Sector Teams
- 13 h 40                    Clarifications and Q&A session on these case studies (10 minutes)
- 13 h 50                    **Presentation: DMTA/Kathryn McCallion (10 minutes)**
- 14 h 00                    Breakout discussions at tables (55 minutes)
- 14 h 55                    Plenary discussion (45 minutes)

**Expected Outcomes for the Third Dialogue**

- *Participants have a clearer understanding of recent changes and direction for International Trade*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*
- *Identification of leading practices at offices abroad, regional offices and Headquarters*
- *Suggestions on how to work more coherently together to achieve our integrative trade objectives*
- *Managing people/teams for positive results*

15 h 40 – 16 h 00 Moderator: Wrap-up of Day 1

**TUESDAY 11 MARCH 2008**

07 h 30 – 07 h 55 Coffee and muffins

**08 h 00** Official photograph with DMT and all participants

**08 h 30** **Question and answer session with DMT, WMM, TPC, IIT and NGM**

10 h 00 **Fourth Dialogue – North American Platform: Clients / Partners / Services**

- Rapporteur: Martin Foubert / TMA

**Presentation: NGM/Peter M. Boehm** (or designate) (10 minutes)

10 h 10 Case studies (15 minutes)

5. John Kneale / NED: ERI / NAPP: Coherence and Leverage with Partners – the NRC Example

6. Jessie Hislop / CLGRY: Regional Trade Networks and Partners – the Trade Team Alberta Example

10 h 25 **Presentation: IIT/Stewart Beck** (or designate) (10 minutes)

10 h 35 Clarifications and Q&A session on these case studies and caucus discussion at the tables (15 minutes)

10 h 50 Breakout tables summarize main points (40 minutes)

**Expected Outcomes for the Fourth Dialogue**

- *Participants understand recent changes, their implementation and their impact on service delivery*
- *Sharing of leading practices at Headquarters, offices abroad and in regional offices*
- *Learning from practical applications/creative responses to evolving structure of international trade*
- *Identification of "blind spots" in our service delivery*

11 h 30 – 12 h 30

**Fifth Dialogue – Connecting the Dots: Conclusions from the Symposium**

Presentation and discussion

- The four rapporteurs give a short summary of the respective dialogues and identify practical applications and creative responses to key issues. (5 minutes for each rapporteur, total 20 minutes)
- Moderated open forum for participants to discuss the linkages between the issues raised in each dialogue and the implications for our organization as well as suggestions for action. (40 minutes)

12 h 30 – 12 h 45

Discussion of key questions

**Expected Outcomes for the Fifth Dialogue**

- *Opportunity for communication among DMT, International Trade's senior management team and participants*
- *Consolidation of the discussions from the symposium*
- *Identification of practical applications/creative responses to key issues*
- *Outline of a summary report with proposed action items*

12 h 45 – 13 h 00

**Concluding Remarks and Adjournment**

- Concluding remarks, WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

Evaluation of the symposium (5 minutes)

- Distribution of evaluation form and completion by participants





**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**Notre équipe mondiale : engagée au succès du Canada**  
**Symposium à l'Administration centrale**

**Regional Symposia 2007-2008**  
**Our Global Team: Making it Happen for Canada**  
**Headquarters Symposium**

**Les 10 et 11 mars 2008 / March 10 and 11, 2008**

**OBJECTIFS DES SYMPOSIUMS  
ET  
ORDRE DU JOUR**

**OBJECTIVES OF THE SYMPOSIA  
AND  
AGENDA**

**Affaires étrangères et Commerce international Canada**  
**111, promenade Sussex**  
**Ottawa (Ontario)**



# **Symposiums régionaux 2007-2008**

## **Notre équipe mondiale : engagée au succès du Canada**

### **Symposium à l'Administration centrale, Ottawa**

#### **Les 10 et 11 mars 2008**

### **OBJECTIFS DES SIX SYMPOSIUMS RÉGIONAUX**

- |   |   |
|---|---|
| 1. Europe (Paris, 6 au 8 novembre 2007)                 | 4. Amérique du Nord (Ottawa, 28 au 30 janvier 2008)           |
| 2. Afrique et Moyen-Orient (Rome, 4 au 6 décembre 2007) | 5. Amérique latine et Caraïbes (Miami, 20 au 22 février 2008) |
| 3. Asie-Pacifique (Tokyo, 13 au 15 janvier 2008)        | 6. Administration centrale (Ottawa, 10 et 11 mars 2008)       |

#### **Objectifs des symposiums**

- Communiquer aux employés affectés dans le monde entier la vision et l'orientation du volet du commerce international du MAECI
- Faire participer activement le personnel de direction déployé dans le monde entier à la mise en œuvre des priorités ministérielles clés
- Définir les mesures à prendre pour améliorer la communication avec nos bureaux à l'étranger et au Canada ainsi que les principaux domaines vers lesquels l'Administration centrale doit orienter son soutien

#### **Résultats escomptés**

- Un rapport et un plan d'action comprenant les priorités et engagements clés pour les délégués commerciaux principaux tant dans les bureaux régionaux et à l'étranger que dans les directions à l'Administration centrale
- Des recommandations concrètes portant sur la mise en œuvre de la stratégie commerciale intégrée du MAECI à l'Administration centrale, dans les bureaux régionaux et à l'étranger
- La participation accrue de la direction à l'Administration centrale ainsi que dans les bureaux régionaux et à l'étranger

#### **Objectifs des dialogues**

##### **Dialogue – La voie à suivre : vision et orientation**

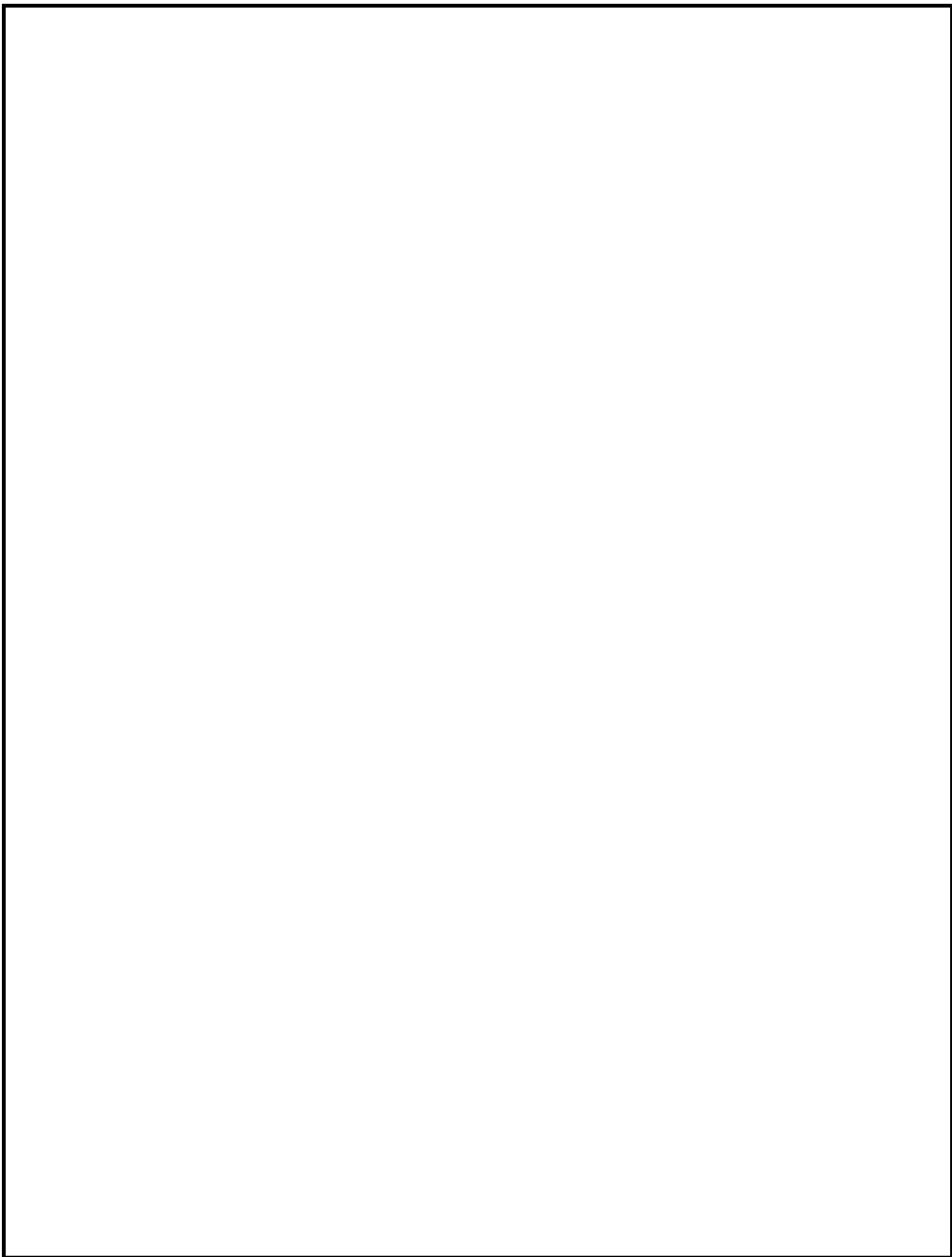
1. Clarifier les attentes de la haute direction de façon à ce que tous les participants soient sur la même longueur d'onde
2. Mise en contexte : géopolitique, convergence

##### **Dialogues – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle; Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès; Plateforme nord-américaine : clients / partenaires / services**

1. Communiquer les priorités ministérielles clés
2. Clarifier les objectifs que nous nous efforçons d'atteindre – Opérations mondiales / Amérique du Nord / Politique et négociations commerciales / Investissement, innovation et secteurs
3. Susciter des discussions sur chaque thème
4. Prendre en considération les défis
5. Recommander des actions à entreprendre

##### **Dialogue – Le tour de la question : conclusions du symposium**

1. Synthétiser les discussions du symposium
2. Exposer à la haute direction les mesures de suivi proposées à la suite du symposium



**Symposiums régionaux 2007-2008**  
**Notre équipe mondiale : engagée au succès du Canada**

**Symposium à l'Administration centrale, Ottawa**  
**Les 10 et 11 mars 2008**

**PROGRAMME**

111, promenade Sussex, Ottawa  
Salle Victoria, 1<sup>er</sup> étage

*L'inscription et toutes les séances ont lieu à la salle Victoria*  
*Horaire des pauses-santé à être communiqué*

*Le code vestimentaire : Tenue de ville décontractée*

**LE LUNDI 10 MARS 2008**

07 h 30 – 07 h 55      Inscription. Café et muffins

08 h 00                      **Mot de bienvenue – Observations préliminaires de WMM/Ken Sunquist**

08 h 10 – 09 h 15      **Premier dialogue – La voie à suivre : vision et orientation**

- Rapporteur : Christine Laberge / IIS

**Exposé : DMT/Marie-Lucie Morin (45 minutes)**

- Vue d'ensemble du contexte commercial d'aujourd'hui et du commerce intégratif
- Orientation et priorités du gouvernement et du Ministère
- Vision du volet du commerce international du MAECI

Discussion avec DMT (20 minutes)

**Résultats attendus du Premier dialogue**

- *Participation des gestionnaires à l'Administration centrale et échanges de DMT avec ces derniers en ce qui concerne la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Vue d'ensemble des questions clés*
- *Démonstration de l'importance du commerce international dans les priorités gouvernementales*
- *Les participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche holistique du commerce international*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur direction, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*

- 09 h 20                    **Deuxième dialogue – La Stratégie commerciale mondiale : la conjoncture actuelle**  
                                    • Rapporteur : Michael Wooff / NCP
- Exposé : WMM/Ken Sunquist** (10 minutes)
- 09 h 30                    Études de cas (15 minutes)  
                                    1. Kathleen Mackay / WSS : Mise en œuvre de la SCM : les plans de marché  
                                    2. Robert Ready / TBI : Programme d'APIE de la SCM
- 09 h 45                    Clarification et séance de questions et réponses sur ces études de cas (10 minutes)
- 09 h 55                    Groupe de discussion à chaque table (70 minutes)
- 11 h 05                    Discussion plénière (45 minutes)

**Résultats attendus du Deuxième dialogue**

- *Participation des gestionnaires à l'Administration centrale et échanges de la haute direction avec ces derniers en ce qui concerne la voie à suivre à l'égard de nouvelles initiatives et priorités clés du gouvernement et du MAECI*
- *Les participants auront une compréhension claire de l'orientation du Ministère, des attentes de la haute direction et de l'approche intégrée du commerce international*
- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le commerce international et de leurs répercussions pour les gestionnaires de programme commercial à l'étranger et dans les bureaux régionaux (p. ex. SCM, politique commerciale, initiatives sectorielles, chaînes de valeur mondiales)*
- *Les participants auront une compréhension plus claire du rôle de leur programme, et seront mieux outillés pour transmettre l'information pertinente aux membres de leur équipe*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger, de nos bureaux régionaux et à l'Administration centrale*

- 11 h 50                    **Exposé: CSM/Danielle Thibault** (Commerce international) (20 minutes)
- 12 h 10 – 13 h 10       Déjeuner de travail (2<sup>e</sup> étage, salle Bytown)
- 13 h 10                    **Troisième dialogue – Commerce intégratif : conjuguer nos efforts pour parvenir au succès**  
                                    • Rapporteur : Sophie Legendre / WSE
- Exposé : TPC/John Gero** (ou la personne désignée) (15 minutes)
- 13 h 25                    Études de cas (15 minutes)  
                                    3. Nadir Patel / ANA : Négociations de transport aérien  
                                    4. Louis Marcotte / WOL : Équipes sectorielles multi-pays en Europe
- 13 h 40                    Clarification et séance de questions et réponses sur ces études de cas (10 minutes)

- 13 h 50                    **Exposé : DMTA/Kathryn McCallion** (10 minutes)
- 14 h 00                    Groupe de discussion à chaque table (55 minutes)
- 14 h 55                    Discussion plénière (45 minutes)

**Résultats attendus du Troisième dialogue**

- *Les participants auront une meilleure compréhension des changements récents intervenus dans le volet du commerce international et de son orientation*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*
- *Repérage des pratiques reconnues de nos bureaux à l'étranger, de nos bureaux régionaux et à l'Administration centrale*
- *Suggestion de moyens d'accroître la cohérence de nos efforts pour atteindre nos objectifs en ce qui concerne le commerce intégratif*
- *Gestion des employés et des équipes en vue de l'obtention de résultats positifs*

- 15 h 40 – 16 h 00      Modérateur : Conclusion de la 1<sup>re</sup> journée

**LE MARDI 11 MARS 2008**

- 07 h 30 – 07 h 55      Café et muffins
- 08 h 00**                    Photo officielle de DMT et tous les participants
- 08 h 30**                    **Séance de questions et réponses avec DMT, WMM, TPC, IIT et NGM**
- 10 h 00                    **Quatrième dialogue – Plateforme nord-américaine : clients / partenaires / services**
- Rapporteur : Martin Foubert / TMA
- Exposé : NGM/Peter M. Boehm** (ou la personne désignée) (10 minutes)
- 10 h 10                    Études de cas (15 minutes)
5. John Kneale / NED : IRA / PPNA : Effet de levier et cohérence avec les partenaires – l'exemple du CNRC
  6. Jessie Hislop / CLGRY : Réseaux commerciaux régionaux et partenaires : l'exemple d'Équipe commerce Alberta
- 10 h 25                    **Exposé : IIT/Stewart Beck** (ou la personne désignée) (10 minutes)
- 10 h 35                    Clarification et séance de questions et réponses sur ces études de cas et discussion en caucus à chaque table (15 minutes)
- 10 h 50                    Groupe de discussion visant à résumer les principaux points (40 minutes)

**Résultats attendus du Quatrième dialogue**

- *Les participants comprendront les changements intervenus récemment, leur mise en œuvre et leur incidence sur la prestation des services*
- *Échanges sur les pratiques reconnues à l'Administration centrale, des bureaux à l'étranger et des bureaux régionaux*
- *Leçons apprises des applications pratiques et des réponses créatives à l'évolution du commerce international*
- *Repérage des lacunes dans la prestation de nos services*

11 h 30 – 12 h 30

**Cinquième dialogue – Le tour de la question : conclusions du symposium**

Exposé et discussions :

- Les quatre rapporteurs résument leur exposé respectif et soulignent les applications pratiques et les réponses créatives aux questions clés. (5 minutes par rapporteur, pour un total de 20 minutes)
- Discussion ouverte sous l'égide d'un modérateur pour les participants, qui aborderont les liens entre les questions soulevées dans chaque exposé et l'incidence sur le Ministère et qui suggéreront des mesures à prendre. (40 minutes)

12 h 30 – 12 h 45

Discussion sur les points clés

**Résultats attendus du Cinquième dialogue**

- *Occasion de communication entre DMT et l'équipe de la haute direction du Commerce international avec les participants*
- *Synthèse des discussions du symposium*
- *Détermination d'applications pratiques et de réponses créatives aux questions clés*
- *Établissement du plan d'un rapport sommaire contenant les mesures de suivi proposées*

12 h 45 – 13 h 00

**Mot de la fin et ajournement**

- Mot de la fin, WMM/Ken Sunquist (10 minutes)

Évaluation du symposium (5 minutes)

- Distribution des formulaires d'évaluation à remplir par les participants