

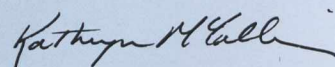
Priorités

À titre de délégué commercial en chef, mes priorités sont les suivantes :

- résoudre autant de problèmes que possible en matière de ressources humaines;
- mettre en place les changements que vous et vos clients avez réclamés;
- assurer que les partenaires au Canada vous appuient;
- optimiser l'utilité du service en direct WIN.

Les éléments clés de la mise en oeuvre de l'Initiative de mesure du rendement pour 1999 sont :

- l'implantation d'un important programme de formation pour tout le personnel commercial des missions, de l'Administration centrale et des diverses régions du Canada;
- la diffusion des résultats du Sondage des clients en mai 1999;
- le suivi du plan d'action faisant suite au Sondage des employés.



Kathryn McCallion

*Un
jumelage
réussi*

Suède et
COAI
Centre des occasions
d'affaires internationales 

L'entreprise

Reid Hill Farms de Vulcan, en Alberta. Reid Hill Farms est une ferme de 3 000 acres possédée et exploitée par la famille Graff depuis 1948. Des céréales biologiques telles que le blé dur, le blé de force, le lin, le seigle, l'avoine, le sarrasin et le blé roux vitreux de printemps, constituent ses principales cultures commerciales.

Le client

Juvel Kvarn AB, meunerie de Göteborg, en Suède.

Les apparieurs

Ulla Hansson, un agent commercial rattaché à l'ambassade du Canada à Stockholm, a communiqué avec Carole Rosenthal du COAI après avoir reçu une demande de Juvel Kvarn concernant des fournisseurs canadiens potentiels. Mme Rosenthal a effectué des recherches dans diverses bases de données, recherches qui l'ont menée, entre autres, à Reid Hill Farms. Elle a donc communiqué avec Allan Graff de Reid Hill Farms pour lui faire part de cette possibilité d'accéder à un nouveau marché.

Le marché

Reid Hill Farms a depuis expédié plus de 660 tonnes de blé roux vitreux de printemps — l'équivalent de 33 wagons — à la meunerie suédoise.

Commentaire

« Bien que j'exporte environ 95 p. 100 de mes récoltes, je n'avais pas pensé à la Suède comme marché potentiel, d'affirmer M. Graff. Mais le COAI m'a sensibilisé à cette occasion d'affaires. Si nous avons été retenus par le COAI, en tant que fournisseur canadien potentiel, c'est parce que nous pouvions répondre aux besoins du client. J'ai envoyé quelques échantillons de céréales au client, négocié le prix du blé ainsi que les frais de transport, et depuis, tout continue à bien fonctionner. »