

SDC INTERNATIONAL

Volume 5, N° 3

SDC International est un bulletin trimestriel qui s'adresse aux membres du Service des délégués commerciaux. Il a pour but de favoriser les échanges sur des questions d'intérêt général. Veuillez nous faire parvenir vos contributions par courrier électronique, ou par télécopieur, à TCS, au (613) 996-1225. Le bulletin est aussi diffusé sur intranet : <http://folio.lbp/tcs-sdc/sdc.htm>.

juillet
1998

Table des matières :

Le message du rédacteur en chef	2
CONCOURS	3
Un atout essentiel	3
Délégué commercial à la tête d'un Centre de services	4

Pratiques exemplaires – Aperçu d'une section commerciale.....	5
Coup d'œil sur nos concurrents	8
Messages du délégué commercial en chef.....	10

Quelques pratiques exemplaires en provenance de Hong Kong	11
Compte rendu de livres	13
Les Centres de services aux entreprises du Canada ..	14
Dilbert.....	14

Commentaires des agents commerciaux à Globe 98

SDC International a interviewé des agents commerciaux qui ont participé à Globe 98 en mars dernier à Vancouver. Voici leur point de vue sur divers sujets.

« Avec des ressources limitées, Ottawa peut nous soutenir concrètement dans nos opérations sur le terrain, par exemple en s'occupant des lettres qui sont envoyées régulièrement aux missions ou en nous informant des endroits qui peuvent offrir des services au Canada à des entreprises canadiennes. »

John Rodney, Ankara

« Je me sers toujours du réseau WIN pour trouver des personnes-ressources au Canada qui pourraient répondre à des demandes du Mexique, mais je peux difficilement déterminer si telle ou telle autre entreprise répond à mes besoins, même en lisant le profil de cette entreprise [...] le fait de participer à des foires commerciales comme Globe 98 m'est extrêmement utile. Ici je suis non seulement en présence d'entreprises, mais je peux rapporter à mon bureau la documentation qu'elles m'ont

fournie; au fil du temps, j'ai pu constituer ainsi une documentation abondante. »

Verónica Fernández, Monterrey

« Puisque je connais très bien les besoins des Thaïlandais, je peux obtenir rapidement ce que je cherche lorsque je participe à un événement comme Globe. J'ai avec moi cinq représentants du secteur privé thaïlandais; ils sont très actifs et ce sont de bons acheteurs potentiels. Ce matin, l'un d'eux a rencontré un agent de la Corporation commerciale canadienne. Celui-ci a déjà transmis la demande de renseignements à Ottawa. L'établissement de contacts, c'est vraiment efficace. »

Viyada Vanichrojanarat, Bangkok

« À mon avis, la mesure la plus heureuse de l'IMR est la création d'un mécanisme par lequel les missions pourront référer légitime-

SUITE À LA PAGE 12

Faites-nous savoir ce que vous pensez de la nouvelle présentation que s'est donnée *SDC International*!