

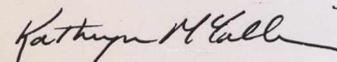
Priorités

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 :

- 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 à l'été 1999;
- le suivi du plan d'action faisant suite au Sondage des employés.



Kathryn McCallion

Un jumelage réussi

Guyane et

COAI

Centre des occasions
d'affaires internationales

L'entreprise TELAV/I.S.T.S. de Montréal, au Québec. TELAV est un chef de file dans la fourniture de services et d'équipements audiovisuels au Canada. L'entreprise, qui possède 18 succursales à travers le pays, est le plus gros locateur de matériel audiovisuel au Canada. Elle offre à ses clients des installations permanentes de systèmes de présentation multimédias en réseau pouvant être utilisés dans des centres de formation, des salles de conférence et des centres de congrès. L'entreprise vend et entretient également des produits de présentation spécialisés pour des applications commerciales et industrielles. Avec ses 40 années d'expérience, TELAV assure chaque année un soutien audio, visuel et scénique dans le cadre de plus de 40 000 événements. Pour de plus amples renseignements sur TELAV, visitez son site Web (www.telav.com) ou téléphonez au (514) 340-1821.

Le client La Guyana Telephone and Telegraph Company, dont le siège est situé à Georgetown, en Guyane.

Les apparieurs Janice Khan, une agente de commerce de l'ambassade du Canada à Georgetown, en Guyane, a communiqué avec le COAI parce qu'elle cherchait des entreprises canadiennes pouvant fournir de l'équipement audio et d'interprétation simultanée pour une conférence organisée par la Guyana Telephone and Telegraph Company. Le COAI a confié le dossier à Sean McCabe, qui a trouvé TELAV dans la base de données WIN Exports et celle du Réseau des entreprises canadiennes (Strategis).

Le marché TELAV a fourni l'équipement d'interprétation en trois langues requis, à savoir des platines d'enregistrement, des amplificateurs, des haut-parleurs, des microphones, des récepteurs et l'équipement de traitement central. La valeur du contrat s'est élevée à environ 144 000 \$CAN.

Commentaire « Ce contrat nous offre certainement l'occasion de nous faire connaître davantage en Amérique du Sud, en particulier en ce qui concerne l'installation permanente d'équipement d'interprétation simultanée, a déclaré Michel Lamarche de la division des ventes de systèmes de TELAV. Ce type de visibilité nous aide à nous établir à l'échelle internationale. »