

SDC INTERNATIONAL

Avril 1998
Volume 5, N° 2

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>.

Table des matières :



Le message du rédacteur en chef.....2	L'Administration centrale assiste les missions.....7	Le personnel relève la concurrence.....11
Ottawa appuie les missions.....2	L'APASE.....7	Coup d'œil sur nos concurrents.....14
Les Centres de services aux entreprises du Canada.....3	Messages du délégué commercial en chef.....8	Un groupe de réflexion qui travaille pour nous.....17
L'enquête auprès des employés s'en vient.....4	Ce qu'il faut savoir d'Équipe Canada inc.....10	Dilbert.....18
Harmonie dans la cacophonie.....5		

Nouvelles perspectives : le détachement professionnel

Par Leslie Scanlon

Leslie Scanlon est un délégué commercial en détachement auprès d'Agriculture et Agroalimentaire Canada

Lorsque vous pensez à une affectation dans un bureau régional, ces réflexions vous traversent-elles l'esprit : « Me voilà en dehors du circuit »; « Mauvais choix dans mon cheminement de carrière »; ou encore « Je ne vois pas comment cela pourrait être intéressant »?

Eh bien, détrompez-vous. Oui, je l'admets, la raison première m'ayant amené à envisager Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) était de nature géographique, puisque j'ai toujours souhaité vivre à Vancouver. Mais même si cela explique ma motivation initiale, je dois préciser que l'expérience a dépassé de loin mes attentes.

Ayant passé trois ans à l'ambassade à Tokyo — où je m'occupais d'agroalimentaire et de pêches — avant de me diriger vers la côte Ouest, je ne m'attendais pas à trouver grand-chose de bien nouveau à AAC en termes de l'ensemble des tâches et de la nature des fonctions. J'ai toutefois constaté que, contrairement à ce qui se passe au MAECI où il y a rotation des affectations, les agents à AAC (et à Industrie Canada) ont une présence individuelle prolongée dans les régions, de sorte que les entreprises avec lesquelles ils font affaire

viennent à bien les connaître. La mémoire collective des sociétés est une précieuse ressource locale pour les effectifs des consulats et des ambassades du Canada (essentiellement comme pour les agents commerciaux outre-mer). Certes, on peut faire valoir que le fait de passer d'un consulat ou d'une ambassade à un bureau régional, quel que soit le ministère, assure une plus grande continuité, sur le plan de l'approche, que de passer à l'Administration centrale au terme d'une affectation. Dans le contexte de l'AAC, les bureaux régionaux sont des satellites du centre, et ils sont généralement aussi indépendants qu'une mission. Ils représentent également la première ligne de contact avec le secteur privé canadien, et donc un prolongement du contact avec les entreprises que la plupart des délégués commerciaux apprécient durant leurs affectations outre-mer.

La situation des capacités linguistiques était intéressante : à Vancouver, les agents bilingues anglais/français sont extrêmement rares, et à toutes fins utiles « non existants », de sorte que les agents du MAECI sont les bienvenus (en réalité, il est rarissime que l'on reçoive un appel en français). Cependant, les capacités en japonais, en mandarin et en cantonais sont disponibles au sein du personnel de bureau, ce qui ne manque pas de bon sens

SUITE À LA PAGE 6

Ces colonies offrent des occasions d'affaires à nos gens, s'ils s'y prennent de la bonne façon.

John Larke, premier délégué commercial du Canada, dans une lettre adressée à l'AC en 1895 depuis Sydney.