

LA SOCIÉTÉ «TECHNICAL VISITS OTTAWA»

PAR Keith A.
Mobley

Les entreprises privées et publiques de la région d'Ottawa ont découvert une façon innovatrice d'attirer des gens d'affaires de passage dans leurs installations et leurs bureaux, une innovation qui pourrait aussi profiter aux délégués commerciaux.

Le recours aux visites techniques pour faire la promotion des affaires est un concept relativement nouveau qui a réussi à intéresser la vingtaine de « sites-clients » offerts par « Technical Visits Ottawa ». Pour les délégués commerciaux qui doivent compter avec des budgets réduits et des charges de travail alourdies, un simple appel téléphonique suffit pour organiser une de ces visites. Le coût est à peu près le même que celui d'une visite touristique ou culturelle.

Les fondateurs associés, Lorraine Flaherty et Keith Mobley, savaient que les chefs de file canadiens et étrangers de nombreux domaines (télécommunications, matériel informatique et logiciels, sciences de la vie et technologie médicale) avaient installé leurs établissements principaux

dans la région de la capitale nationale. Pourtant, ils ont constaté que l'importance d'Ottawa comme centre d'affaires et de technologie de pointe avancée était souvent négligé par les organisateurs de missions commerciales et d'activités liées à la promotion des affaires.

Parce que la région d'Ottawa est commercialisée à titre de centre de réunion de premier ordre par les organismes de tourisme et d'expansion économique, tirer profit du flot de visiteurs d'affaires devient une occasion à ne pas manquer pour le milieu des affaires. De plus, on s'attend à ce que ce dernier se fasse remarquer par sa vigueur et sa diversité de ceux qui n'avaient vu Ottawa que comme capitale administrative et politique plutôt que comme siège social d'entreprises.

Les pionniers de « Technical Visits Ottawa » envisagent une percée ailleurs au Canada ainsi qu'aux États-Unis. Vous pouvez les rejoindre par téléphone au (613) 744-6000, par télécopieur au (613) 744-2461 ou par messagerie électronique au ad952@freenet.carleton.ca.

LE SDC DE DEMAIN CONSULTATIONS INDÉPENDANTES

Dan son article, *Le SDC de demain* (Volume 1, N° 4) Deirdre Kent signala qu'une série de rencontres mini-consultatives devaient être tenues à travers le pays, et qu'en préparation de ces rencontres, un certain nombre de papiers-communications ont été demandés par les Centres d'études en commerce international.

Ces papiers utilisés comme élément de base aux discussions de ces rencontres, sont

susceptibles d'intéresser nos agents commerciaux. Quelques-uns des titres incluent « *Beijing, Boston, ou Bruxelles, Améliorant l'Efficiencia du Service des Délégués Commerciaux* » par Philip Rosson, Doyen de la Faculté d'Etudes en Management, à l'Université de Dalhousie, « *Faciliter l'investissement étranger au Canada: un rôle pour le service des délégués commerciaux* » par le professeur Paul Beamish du Western Business School,

de l'Université de Western Ontario, « *L'évolution du rôle des foires et missions commerciales* » par F.H. Rolf Seringhaus, Docteur, School of Business and Economics, Université Wilfrid Laurier, etc.

Ces papiers sont disponibles sur Signet, Applications Ministerielle, sous « *Articles* ».

Des exemplaires de ces papiers-communications seront mis à la disposition des missions n'ayant pas accès au système Signet.