

Planifications commerciale – Mise à jour By Anne Argyris

En juin 1995, la direction TPP vous a communiqué le système de planification mis à niveau des missions, afin de leur faciliter la présentation de leurs plans commerciaux de 1996-1997. En s'en servant pour élaborer et soumettre leurs plans, les missions nous ont transmis des opinions positives confirmant que le système est facile à utiliser et qu'il améliore considérablement le processus de planification. Pour améliorer encore davantage les choses, les missions ont recommandé de perfectionner les fonctions impression et aide, d'ajouter certains secteurs qui manquaient et une capacité multi-utilisateur, et d'éliminer les problèmes afférents à la mémoire et à la perte de données.

Depuis, nous avons travaillé ardemment à l'élaboration d'une version en ligne du système, version qui sera analogue à l'autre, tout en intégrant les améliorations recommandées ci-dessus. Ainsi, nous avons énormément renforcé la fonction aide en utilisant l'« enregistrement de démos ». On peut accéder à un guide détaillé de l'utilisateur par le menu d'aide, et l'on peut aussi l'imprimer ou le visualiser.

Nous avons soumis la version en ligne à des essais détaillés avant de la distribuer aux missions, et celles-ci pourront s'en servir pour dresser et présenter leurs plans commerciaux de 1997-1998. Les plans comprendront trois parties :

- A) Aperçu général du climat commercial
- B) Secteurs prioritaires et autres débouchés de la mission
- C) Rétroaction.

De plus, les missions pourront mettre à jour et modifier leurs plans initiaux pendant l'année, ce qui accroîtra la souplesse dont elles disposeront. En outre, il sera tôt ou tard possible d'établir un lien avec Lotus Notes et les sites Web pour distribuer les informations aux autres ministères gouverne-

mentaux et aux clients commerciaux. (Les missions qui ne recevront pas la version en ligne du système dresseront leurs plans avec le logiciel WordPerfect.)

Pour le cycle de planification commerciale 1997-1998, nous prenons des mesures afin de doter les missions du système vers la fin mars. Les missions n'auront qu'à mettre à jour les informations fournies dans leurs plans de 1996-1997 et à les présenter avant l'échéance du 30 avril. Elles devront aussi faire connaître leurs projets, selon leurs priorités désignées, et ce, avant le 31 mai. Les missions pourront solliciter le soutien des gestionnaires régionaux des systèmes WIN et leur adresser leurs questions. À l'Administration centrale, nous sommes en train de former le personnel des directions géographiques pour le familiariser avec le système en ligne.

Afin d'accélérer la diffusion des IRM, la direction TPP s'est activement occupée d'introduire les plans 1996-1997 des missions dans le Fax Link et le Babillard électronique de l'InfoCentre. Les missions canadiennes aux États-Unis seront heureuses d'apprendre que le secteur U a entrepris de traduire leurs plans et de les introduire dans ces systèmes d'information. D'autres secteurs suivront bientôt cet exemple, de sorte que les missions d'autres régions peuvent aussi s'attendre à voir sous peu leurs plans sur ces systèmes.

La TPP veut s'assurer que vos plans commerciaux de 1997-1998 seront présentés plus vite par l'entremise des services d'information, et elle prend des mesures en ce sens.

Anne Argyris est Directrice adjointe, Systèmes d'information commerciale (TPP). Pour en savoir plus, prière de communiquer avec elle au 996-1907.

Les rencontres mensuelles des directeurs

Il y a bientôt trois ans, à l'instigation de DMT, un groupe informel de discussions s'est formé à la Centrale pour une rencontre mensuelle d'une heure. Al Kilpatrick avait en effet remarqué qu'un échange d'idées et d'expériences professionnelles au niveau des directeurs serait bénéfique au Service des Délégués commerciaux.

Le groupe comprenait presque tous les directeurs dans le secteur commerce (promotion et politique commerciale). En fait, il s'agissait

de tous ceux et celles qui relevaient d'APT à cette époque.

Depuis, le groupe s'est élargi avec l'arrivée, dans les secteurs géographiques, de l'administration par pupitres à responsabilité partagée (relations générales et commerce). Les directeurs du secteur de la politique économique s'y sont ajoutés.

Habituellement, la rencontre donne l'occasion à un membre de l'équipe de présenter à ses autres collègues un sujet qui relève de sa juridiction. Dans le passé, il y a des

mois où l'on a discuté des services offerts par Statistiques Canada, des accords aériens internationaux du Canada, de la gestion du personnel, de la revue des programmes du secteur commerce. Par deux fois, DMT s'est adressé au groupe,

Les rencontres ont lieu à l'Édifice Lester B. Pearson le premier mercredi de chaque mois.

Paul-André Gagnon est délégué commercial à la Direction des opérations d'expansion du commerce (TOO).