

SDC INTERNATIONAL

1^{er} avril 1997 Anciennement *Le Troc commercial*, *SDC International* est un bulletin
Volume 4, N^o 2 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 TBO, au (613) 996-8688.

Table des matières :	Le message du Rédacteur en chef.....2	Conseils et pratiques exemplaires.....4	Enfant de la SCCI.....7
	L'Équipe volante!.....2	Ce que la mission peut faire.....5	Succès : une entrevue avec Dave Foxcroft, de Fox 40 International.....8
	Messages de la déléguée commerciale en chef.....3	Le secteur privé aide de petites entreprises.....6	Dilbert!.....8

Nos représentants commerciaux s'expriment

Par Andrée
Cooligan

En janvier, les Services des délégués commerciaux (TBO) ont invité des délégués et des agents commerciaux au salon international du meuble de Toronto et au salon canadien des articles de sport de Montréal. À cette occasion, *SDC International* a eu la possibilité de discuter de leurs préoccupations avec certains d'entre eux. Nous leur avons demandé ce que nous pourrions faire de plus pour eux à Ottawa. Voici quelques-unes de leurs réponses.

« Je crois que nous devrions trouver de meilleures façons de faire ce que nous faisons car il est évident que nous disposons maintenant de moins de ressources. Nous devons donc collaborer davantage avec Paris, avec les autres missions en Europe et avec Ottawa. Nous ne pouvons plus répondre aux demandes de renseignements de l'industrie sans tenir compte de ce que font les autres missions européennes. Au lieu de travailler chacun de notre côté, il faut trouver une façon de mieux coordonner notre approche. Nous pourrions également essayer de recouvrer les coûts. L'idée de la facturation me semble intéressante, car cela nous obligerait à mieux coordonner notre approche et à offrir de meilleurs services. »

Alan Minz, délégué commercial
Haut-commissariat, Londres

« Nous avons besoin d'information sur les fabricants canadiens, sur les exportateurs qui souhaitent vraiment exporter. De nombreux importateurs veulent consulter des catalogues

pour savoir ce qu'ils peuvent importer du Canada. La base de WIN Exports nous permet d'en apprendre plus sur le fabricant, mais elle ne remplace pas un catalogue. »

Isao Kaneko, agent commercial
Ambassade du Canada, Tokyo

« C'est une question de "devoir de diligence". J'entends par cela que si moi, nous ou n'importe quel délégué commercial donnons un conseil à une entreprise canadienne et que celle-ci le suit, dans quelle mesure peut-elle nous tenir responsables des conséquences? Je me demande si nous ne devrions pas disposer d'un message standard de dégageant de responsabilité, que chaque mission et chaque délégué commercial pourrait utiliser dans sa correspondance à des fins d'uniformité.

Simon Smith, agent commercial
Haut-commissariat, Londres

Des catalogues, une meilleure coordination, une collaboration plus étroite, un message de dégageant de responsabilité standard, tous ces commentaires sont précieux. Qu'en pensez-vous? Les Services des délégués commerciaux et *SDC International* veulent savoir si vous partagez ces préoccupations, ou d'autres peut-être, et s'il vaut la peine de prendre des mesures pour y répondre. Veuillez faire parvenir vos commentaires à l'adresse électronique de la Direction ou les envoyer par télécopieur au numéro (613) 996-8688.