

Remerciement aux représentants

Par cette journée de reconnaissance envers nos fidèles partenaires, dans le cadre du 25^{ème} anniversaire de fondation de l'ATGBM, au lieu de vous demander quelque chose, ce que vous êtes habitués de notre part, nous vous offrons plutôt cette journée pour vous dire merci pour votre implication au succès de nos journées scientifiques et de nos autres événements que nous avons organisés depuis la fondation de l'Association des technologues en génie biomédical, soit l'ATGBM, le 11 avril 1987.

Lorsque venait le temps d'organiser nos événements, nous avons toujours ciblé des compagnies qui avaient un grand rayonnement au Québec, des produits de qualité et une expertise à offrir à nos membres. Mais le premier critère, et le plus important pour nous, a toujours été la relation personnelle qui avait été établie avec vous. Nous avons toujours contacté une personne avant d'appeler une compagnie. Ce lien a toujours été la clé du succès particulièrement lors de nos journées scientifiques que ce soit au niveau des présentations que vous avez faites ou que ce soit à vos kiosques de présentations que nos membres visitaient avec empressement.

Lors de ces journées scientifiques, un des commentaires que nous avons retenu tant de vous-même que de nos membres, c'est qu'on peut mettre un visage sur un nom. En ce qui concerne nos membres, certains visages du sexe féminin étaient plus intéressants que ceux du sexe masculin, mais ça, c'est une autre histoire. Ces rencontres annuelles nous ont permis de vous rencontrer par la suite dans nos départements respectifs de manière beaucoup plus personnelle. Nous croyons que chacun y a trouvé son profit. Vous pouvez compter sur nous pour un coup de main, nous pouvons compter sur vous pour votre support.

Lors de nos rencontres annuelles, nous avons pu échanger autant avec les grosses multinationales qui ont des moyens gigantesques qu'avec des petites entreprises familiales qui couvrent un marché très local. Nous avons ressenti que vous aviez tous le même intérêt pour nos membres, soit un accueil chaleureux et une diffusion d'informations très intéressantes concernant vos produits et vos expertises.

Ces rencontres permettaient de créer des liens beaucoup plus personnels entre vous et nous, nous supposons aussi une plus grande fidélité de votre clientèle. Nous nous sommes toujours sentis privilégiés des informations que vous nous avez fournies grâce à vos catalogues et brochures. Nous nous sommes toujours fait un point d'honneur de les partager avec nos confrères et consœurs de travail qui n'avaient pas été présents à ces journées. Ils s'empressaient de les consulter.

Les conférences offertes à nos journées scientifiques ou dans nos journées de formation ont toujours été des présentations de pointe avec des experts dans le domaine. Vous n'avez jamais lésiné sur la qualité des intervenants. Nous avons eu droit à des démonstrations privées auxquelles nous n'aurions jamais eu accès autrement. Nous avons pu connaître vos visions de l'avenir et nous avons eu droit à de l'information qui autrement ne nous est jamais accessible, car, généralement, nous ne sommes pas des décideurs pour les achats majeurs. C'est pourquoi nous apprécions d'autant plus l'échange d'information que vous partagez volontiers avec nos membres

Votre présence à nos journées scientifiques et à nos autres événements a été un gage de succès, car nous avons été assurés d'un financement suffisant, d'une grande diversification dans les présentations, d'un bon échange d'information, d'une présentation de produits spécialisés dans notre domaine et surtout de bonnes conversations dans un cadre d'échange très détendu. Nos membres ont toujours été très réceptifs dans un contexte autant scientifique que festif.

Même si la majorité de nos membres sont spécialisés dans un domaine précis du génie biomédical, vous leur avez permis d'être en contact avec d'autres spécialités qui les intéressent.

Les cadeaux que vous avez remis à nos membres font ce petit plus qui agrmente nos rencontres comme les journées scientifiques, qu'elles deviennent mémorables. Nos membres revenaient avec des souvenirs tangibles. Il est évident par exemple qu'une bonne plume avec un logo de compagnie nous rappelle nos bons contacts.

En terminant, nous souhaitons continuer cette relation que nous entretenons avec chacun d'entre vous, nous vous disons un gros merci du fond du cœur et surtout nous vous disons à la prochaine.