

Information commerciale facilite les décisions

Par Derek Pugsley

L'organisation de votre propre information, tâche pourtant difficile, se fait maintenant facilement avec les logiciels pour ordinateurs personnels (OP). Mais, selon mon expérience, nombre de gens d'affaires qui gèrent bien leur information interne ne savent pas qu'ils peuvent avoir systématiquement accès à de l'information externe.

Ils connaissent bien sûr les bibliothèques, et les utilisent peut-être à l'occasion pour obtenir un rapport annuel ou une étude technique. S'ils ont visité une bibliothèque récemment, ils y ont peut-être vu des OP équipés de CD-ROM qui facilitent l'accès à des milliers de documents. Mais ce n'est là que la pointe de l'iceberg de l'information.

Fait ironique, les gens d'affaires ne vont probablement pas s'en parler entre eux; leurs fournisseurs ou concurrents qui savent comment consulter efficacement la masse énorme d'information contenue dans les bases de données à accès public en direct ne vont probablement pas s'en vanter. Ils prennent tout simplement des décisions mieux éclairées sur la base de l'information ainsi glanée.

Je ne parle pas ici de l'inévitable autoroute de l'information; mais je ne veux pas non plus la dénigrer. J'accède chaque jour à l'Internet pour consulter mon courrier électronique et pour suivre les nouvelles annoncées par des groupes commerciaux ou techniques. Le Réseau peut parfois fournir le chaînon manquant dans la recherche d'information. Le problème est qu'il n'est pas encore structuré de façon à permettre une recherche rentable.

Je veux ici parler de l'information qui est contenue dans les quelque 2 000 bases de données commerciales et techniques en ligne, qui sont

d'ailleurs continuellement mises à jour et dont certaines ont été créées dans les années 70. Le plus gros fournisseur que je connaisse offre plus de 3,7 téraoctets en ligne, soit 3,7 millions de mégaoctets. En outre, et c'est le plus important, ces bases de données sont habituellement fort bien indexées. Leur fonction est de donner accès, moyennant frais d'abonnement, à un large éventail de documents et de répertoires comme :

- les rapports financiers et les analyses de marché,
- les lettres d'avis d'investissement,
- les bulletins spécialisés offerts sur abonnement,

questions comme celles-ci :

- À qui un fournisseur étranger a-t-il expédié des marchandises aux États-Unis et en quelles quantités?
- Qui sont les acheteurs potentiels dans l'industrie de la micro-brasserie?
- Qui, dans l'industrie canadienne de la brosse à dents, peut aider à cerner une possibilité d'affaires?
- Quelles sont les pratiques récentes des sociétés américaines et canadiennes en ce qui concerne la radiation de la survaleur?

La chose est parfois plus simple si la recherche implique des termes techniques comme dynamitage de glace, diffuseur en panier ou vision

artificielle. Mais il arrive plus souvent qu'il faille passer par des index spécialisés. Par exemple, les extensions spéciales du système de codes CTI (Classification type des industries) — à huit chiffres — peuvent aider à repérer des sociétés. Une base de données américaine contient plus de 4 millions d'articles indexés sur le marketing et la technologie, dont la moitié proviennent de sources non américaines. Plusieurs de ces articles ont été traduits en anglais.

Je n'ai fait qu'effleurer ce palpitant sujet. La prochaine fois que vous serez aux prises avec un problème pour lequel il ne semble pas y avoir suffisamment d'information, ne tenez pas pour acquis que cette information n'est pas publiquement offerte. Contactez un professionnel de l'information. Vous serez peut-être surpris. À tout le moins, vous ne vous retrouverez probablement pas dans un cul-de-sac.

J. Derek Pugsley, ing., président, Inquix Consulting Limited, Caledon East, Ontario. Son adresse Internet est dpugsley@hookup.net; téléphone : 1-800-461-5807.

DEUX NOUVEAUX GUIDES

Afin d'aider les lecteurs, la Direction des systèmes d'information sur le commerce (TPP) a publié 2 guides : *le répertoire 1995 des courtiers en information qui se spécialisent dans l'information commerciale internationale* et celui des sources d'information commerciale internationale disponible électroniquement. Ils sont offerts sous forme électronique en contactant TPP au 996-7182 (téléphone) ou au (613) 992-3004 (télécopieur).

— Le rédacteur

- les revues commerciales et techniques,
- les répertoires ou index spécialisés, et
- les dossiers sur les brevets et les marques de commerce.

Cet indexage, combiné à des outils de recherche polyvalents, facilite la consultation de l'information offerte en permettant la recherche de textes par répertoires spécialisés. Le fournisseur susmentionné offre même un index de ses index! Il est donc facile de trouver un thème ou un numéro donné dans l'une de ses quelque 400 bases de données.

En utilisant ces ressources et ces outils, j'ai pu répondre à des