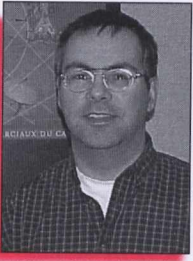


Maintenant que vous avez WIN 4.5



Qu'est-ce qui vient après ? ... les Services électroniques

par Gilles Potvin

Direction du développement des exportations (TCE)

Une nouvelle vision des systèmes commerciaux

Toutes les versions actuelles de WINExport seront remplacées par un système intégré qui vous permettra de fournir électroniquement des services. C'est ce que nous appelons **les Services électroniques**. Ne vous inquiétez pas, toutes vos données seront transférées dans le nouveau système.

Et que m'apporteront les Services électroniques?

- Une application sur le Web
- L'intégration d'autres applications, notamment InfoExport, Calendrier et Contacts de Outlook
- Une plus grande vitesse !
- De l'information à jour sur l'industrie canadienne

- Une meilleure gestion des contacts locaux partagés avec les collègues et les missions voisines
- Un accès en tout temps au système, peu importe l'endroit (bureau portable)
- La possibilité de gérer votre charge de travail

En quoi les Services électroniques m'aideront-ils ?

- Les Services électroniques** contribue à poursuivre et consolider la Nouvelle Approche. Grâce à eux, le Service des délégués commerciaux (c.-à-d., vous) pourra :
- Servir un plus grand nombre de clients, en mode libre-service, par l'entremise d'InfoExport
 - Consacrer plus de temps aux clients clés

(se concentrer sur les résultats)

- Consacrer moins de temps aux activités non axées sur les clients
- Étendre votre réseau local
- Générer des débouchés commerciaux

Pour quand, ces changements ?

- Nous avons déjà, au cours de l'an 2000, formulé la vision des Services électroniques (lisez-la à l'adresse http://intranetapps/tools-outils/francais/users_f/presentations_f/presentations_f.htm)
- Nous avons aussi défini les besoins et établi le plan du projet
- En 2001-2002, nous avons l'intention d'acquiescer et déployer les systèmes et le matériel
- Nous voulons aussi former le personnel à utiliser ces nouveaux outils

Une journée de travail du futur ?

Ce matin, Marie ne va pas au bureau. Elle a rendez-vous au restaurant avec le représentant d'une entreprise canadienne en visite. Son client est en retard, elle en profite donc pour prendre ses messages vocaux, trier ses courriels et répondre à certains, en acheminer d'autres et examiner les nouvelles activités prévues à son agenda sur son portable. Plus tard, elle consulte à distance la base de données des contacts locaux pour donner quelques noms de contacts clés à son client.

Ensuite, Marie doit visiter un important contact local. Elle lui donne de l'information sur des entreprises canadiennes, car

elle a accès à la base de données connexe. Ce matin, son dossier personnalisé Dow Jones Interactive contenait quelques articles intéressants qu'elle transmet à son contact.

Arrivée au bureau, elle passe en revue les demandes d'entreprises canadiennes. C'est « l'agent d'information » qui répond à la majorité de ces demandes, mais Marie adopte une attitude proactive et répond à celles qui lui semblent, étant donné sa connaissance approfondie de la demande locale, avoir un potentiel pour de bons résultats. Elle prévoit faire quelques appels pour établir de nouveaux contacts qui pourraient être intéressés à faire affaires avec ces entreprises canadiennes.

Les Services électroniques attirent son attention sur les entreprises qui s'intéressent à son marché et qui se sont récemment inscrits à InfoExport. À la première occasion, elle examine leurs dossiers et leurs sites Web. Faisant preuve d'initiative, elle communique avec les entreprises qui offrent les meilleures chances de succès sur son marché.

Grâce à l'environnement des Services électroniques, Marie a plus de facilité à faire son travail. L'accès à distance et la mobilité dont elle dispose lui assurent une plus grande souplesse. Elle perd aussi moins de temps sur la route !