

La nécessité – Suite de la première page

commerciale. Une fois terminé, le module Information commerciale offrira des profils et des aperçus des marchés pour 48 secteurs et sous-secteurs allant des technologies de fabrication de pointe au tourisme. Il renfermera aussi des répertoires d'industries, de salons commerciaux et de congrès professionnels. Chaque profil de marché présentera cinq sections : 1) renseignements généraux, principales tendances et dynamique du marché à long terme, 2) clientèle et concurrence, 3) débouchés et questions concernant l'accès au marché, 4) questions liées à la réglementation et 5) contacts-clés au sein des gouvernements et de l'industrie au Canada et au Mexique.

La Base constituera un outil important pour l'amélioration du niveau des services que nous offrons à notre clientèle. Elle offrira à elle seule tous les renseignements dont une entreprise a besoin pour élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de pénétration d'un marché donné. En plus de fournir à l'utilisateur des renseignements factuels sur un marché donné, par l'intermédiaire des modules Documents de référence, Questions d'affaires et Outils de planification commerciale, elle contribuera à enrichir les connaissances et les compétences des exportateurs pour ce qui concerne les façons de mener des affaires. La Base de connaissances met en relief, au-delà des débouchés offerts aux entreprises, la façon dont ces dernières doivent se positionner pour être en mesure de les exploiter.

Le système met à contribution les dispositifs les plus modernes de diffusion de l'information, y compris le Babillard électronique de l'InfoCentre et le système FaxLink. L'accès à la Base est à la portée de tous et l'affaire de quelques secondes. En plus de faciliter la mise à jour permanente de l'information, ce système contribue à la protection de l'environnement en diminuant la consommation de papier.

Le Système d'appel d'offres ouvert constitue lui-même un outil de diffusion puisque, grâce à une entente de partenariat, il comporte maintenant une section consacrée aux appels d'offres provenant du Mexique et assujettis à l'ALENA. Les avis de demandes de propositions sont intégrés au système dans les 48 heures suivant leur parution au Mexique.

La qualité et la cohérence de l'information que renferme la Base de connaissances sont assurées au moyen de gabarits de recherche. Mis au point avec la collaboration d'exportateurs expérimentés, ils aident les chercheurs et les rédacteurs à s'orienter dans le système. Ils permettent d'uniformiser la préparation de documents en fixant les modalités d'exécution de la recherche et le niveau de qualité de l'information. Ils présentent aussi l'avantage de simplifier et d'accélérer la collecte de l'information, en plus de révéler les lacunes éventuelles et d'éviter le double emploi.

Les renseignements sont validés par des organismes des secteurs public et privé au Canada et au Mexique avant d'être intégrés à la Base de connaissances. Il sont aussi soumis à un processus minutieux de contrôle de la qualité et de production. On a donc l'assurance que les profils de marchés et autres documents de référence distribués dans l'industrie renferment des renseignements exhaustifs et exacts.

Le lancement officiel de la Base de connaissances aura lieu en septembre, alors que son développement sera achevé à environ 50 %. La première version CD-ROM de la Base sera disponible au même moment. Le système devrait être pleinement opérationnel à compter de mars 1997. La partie la plus difficile est pratiquement terminée : la structure du système d'information ou le « moulin à viande », comme l'appelle Prospectus, sera en place en juin; il ne restera alors qu'à produire et à mettre à jour l'information qui sera stockée dans ce système.

Même si la Base de connaissances en est encore au stade de projet-pilote, elle suscite déjà l'intérêt d'autres directions. Le concept et le système pourront être appliqués à tout autre pays ou marché régional. Pour ceux et celles qui veulent être de la partie dès maintenant, nous sommes à la recherche d'un nom commercialisable pour la Base de connaissances. Vos suggestions seront appréciées – vous pouvez, à ce sujet, communiquer avec Guy Salesse au 995-8804 ou nous envoyer vos suggestions par messagerie électronique.

LES AUTRES AVANTAGES DU SYSTEME : LE RM D'IC/RM

Si la Base de connaissances promet d'être indispensable pour les milieux d'affaires canadiens, elle sera par ailleurs précieuse pour les agents commerciaux à l'étranger. Sa facilité d'accès permettra en effet à l'agent commercial de concentrer son énergie sur le volet Renseignements sur les marchés de ses activités plutôt que d'avoir à passer un temps considérable à répondre aux demandes d'information commerciale des clients, puisque ces derniers pourront se la procurer directement. Ce système nous permettra de quitter ce champ d'activité.

En consacrant davantage de temps à la collecte des renseignements sur les marchés, un rôle pour lesquels elles sont idéalement placées, les missions utiliseront de façon plus rentable les ressources qui leur sont dévolues. Serons-nous capables de répondre aux questions difficiles et complexes qui nous parviendront d'une clientèle mieux préparée? Serons-nous en mesure de fournir les conseils spécialisés qu'une clientèle plus avertie exigera? Souvenons-nous de l'épée à deux tranchants de la légende : si nos clients sont mieux préparés, nous devons l'être aussi.

Christopher Wood est un consultant auprès de LGT. Il s'occupe de la programmation et de la stratégie d'Accès Amérique du Nord.