

Un nouveau logiciel procure un avantage concurrentiel aux exportateurs de services

Dans l'économie mondiale actuelle, la clé de la croissance et de la réussite d'une société réside souvent dans sa capacité de soutenir la concurrence sur le marché international.

Toutefois, certaines entreprises canadiennes, surtout les PME du secteur tertiaire, ne se voient pas comme des exportatrices en puissance, ou elles trouvent déroutante l'idée de vendre leurs compétences à l'étranger.

Comment savoir si d'autres pays ont besoin de vos compétences? Comment fait-on pour vendre quelque chose qui n'a pas nécessairement de forme? Ce sont là des questions que même les exportateurs de services chevronnés se sont posées.

Grâce à un nouveau logiciel intitulé *Une approche mondiale... Exportez vos services*, les réponses à ces questions pourraient maintenant se trouver sur l'écran de votre ordinateur.

Ce logiciel interactif et perfectionné, produit conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Industrie Canada et le secteur privé, réunit toute l'information dont vous avez besoin pour exporter et, ce qui plus est, la met à votre portée.

Le logiciel s'adresse à toutes les sociétés de services, quelle que soit leur spécialité
Qui peut tirer parti de ce logiciel?

L'industrie canadienne des services couvre une vaste gamme de professions. Architectes, avocats, spécialistes de la construction, comptables, « génies » de la technolo-

gie de l'information, consultants dans les domaines de l'environnement et de l'agriculture, voilà seulement quelques-uns des nombreux prestataires de service qui contribuent à notre économie.

Ils jouent un rôle vital. En effet, en 1994, les sociétés de services ont généré 75 % du produit intérieur brut (PIB) et 80 % de tous les emplois.

Sur le plan des exportations, les industries de services arrivent au second rang des exportateurs canadiens, immédiatement après le secteur de l'automobile. Alors, quelle que soit la taille d'une société de services, les possibilités qu'offre le marché mondial sont plus intéressantes que jamais.

Le marché mondial des services connaît une expansion rapide – les services fortement axés sur les connaissances représentent actuellement plus de 20 % du commerce mondial. Pourtant, en dépit de cette situation favorable, la part que détient le Canada est inférieure à 2 %.

L'intérêt que suscite l'exportation est présent un peu partout, mais un grand nombre de sociétés de services de petite et moyenne taille ne savent pas comment obtenir l'information dont elles ont besoin pour choisir un marché et tenter d'y percer.

« C'est la raison pour laquelle nous avons mis au point *Une approche mondiale... Exportez vos services*, » indique Mme Doreen Conrad, directrice adjointe du groupe des Industries de services du MAECI. « Ce logiciel donne aux sociétés toute l'information nécessaire pour se lancer. »

M. Les Arany, agent principal à la Direction générale du secteur des services et grands projets, d'Industrie Canada, estime que les deux tiers du travail accompli par un exportateur, qui réussit, se font avant de quitter le Canada.

« Beaucoup croient, à tort, qu'il faut partir immédiatement à la recherche de nouveaux débouchés, précise-t-il. En réalité, c'est tout à fait le contraire – il est préférable de « bien faire ses devoirs » avant de partir. Et c'est précisément là le rôle de ce logiciel facile à utiliser. »

Un logiciel facile et agréable à utiliser

Le logiciel *Une approche mondiale... Exportez vos services* contient une mine d'information répartie sur six disquettes que l'on peut charger rapidement. Il décrit le processus d'exportation, aide les sociétés à élaborer des plans d'exportation adaptés à leurs besoins, fait ressortir les 10 erreurs les plus communes que peut commettre l'exportateur novice, et donne des renseignements sur la façon de créer des réseaux et des partenariats, et sur les relations en vue de la vente.

Le logiciel comprend des questionnaires détaillés qui aident les sociétés à déterminer si elles sont prêtes à exporter, à mettre au point des plans d'action fondés sur leurs réponses, à cerner leurs points forts et leurs lacunes, et à les améliorer.

Il comporte des études approfondies sur la manière dont une société peut faire des affaires dans huit pays en particulier, études qui sont accompagnées de renseignements détaillés sur les considéra-

Voir page 7 – **Nouveau logiciel**

Le mois de la science sur l'Internet cible la recherche conjointe Autriche-Canada

Une page d'accueil sur l'Internet, visant à faire naître des projets de recherche conjointe parmi les universitaires et les chercheurs des secteurs privés et publics du Canada et de l'Autriche, a reçu plus de 1 000 « visiteurs » par jour depuis sa mise en réseau le 15 mai 1996, à Vienne, en Autriche.

Toutes ces activités font partie du **Mois de la science sur l'Internet**, et les Canadiens désireux de profiter de la possibilité de faire des recherches conjointes avec leurs homologues autrichiens sont invités à consulter la page d'accueil. On espère que cet exercice de cyberspace fera naître de nouveaux projets de recherche conjointe entre les deux pays, mais aussi qu'il permettra à ces derniers d'unir leurs efforts pour réaliser des projets dans l'Union européenne (UE).

Pour ce qui est de l'UE et pour favoriser ces recherches, il existe un *Programme STEP – Horizon le monde*. Grâce à ce programme, qui sert de catalyseur, des fonds sont accordés à des chercheurs canadiens et européens (y compris pour leurs déplacements) pour qu'ils puissent entreprendre de nouveaux projets de recherche conjointe et soumettre leurs projets aux responsables du programme-cadre Canada-UE.

La page d'accueil comprendra cinq sujets clés : l'environnement, l'énergie, l'utilisation durable des sols, l'informatique et la technologie de l'information, et les sciences culturelles et sociales.

Chaque sujet comprendra un certain nombre de sous-thèmes visant à susciter l'intérêt des chercheurs qui œuvrent dans des domaines précis. Une section intitulée « autres » per-

mettra d'aborder des sujets autres que les cinq sujets clés.

Des universités, des institutions et des sociétés seront présentées, de même que des chercheurs et les projets qui les intéressent.

Les résultats du **Mois de la science** seront analysés et publiés. Selon l'ampleur et la qualité de l'intérêt suscité, un exercice de suivi favorisant la recherche conjointe pourrait avoir lieu au Canada.

Voici l'adresse Internet du **Mois de la science Canada-Autriche** : <http://www.bmwf.gv.at>

Pour obtenir de l'information sur le Programme *STEP* seulement, communiquer avec M^{me} Emily Adcock, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, courrier électronique : emily.adcock@extott04.x400.gc.ca

Nouveau logiciel pour mieux exporter les services

(Suite de la page 6)

tions culturelles, les stratégies d'entrée sur le marché et les ressources disponibles. Il renferme également un ensemble de 64 grilles qui permettent aux sociétés de repérer rapidement les nouveaux marchés.

Le logiciel présente des entrevues avec des exportateurs de services qui ont réussi. Ceux-ci parlent de leur propre expérience, discutent des enseignements qu'ils ont tirés au cours des ans, et expliquent comment éviter certains écueils qu'on risque de trouver sur son chemin.

Le logiciel est également assorti d'une bibliothèque de ressources exhaustive contenant des renseignements sur des centaines de publications récentes, des banques de données, des programmes gouvernementaux et des initiatives du secteur privé, des personnes-ressources clés

et d'autres documents susceptibles d'aider les exportateurs de services.

« En tant que directrice d'une entreprise à domicile, spécialisée dans la commercialisation de services et de logiciels éducatifs, je suis toujours à la recherche de moyens et de techniques qui peuvent m'aider à être plus efficace », déclare M^{me} Diane Girard, consultante en commercialisation de Calgary.

« Je suis ravie d'avoir *Une approche mondiale... Exportez vos services*, ajoute-t-elle. Il m'aurait fallu des mois de recherche pour trouver l'information que j'ai maintenant grâce à ce logiciel. Je continue à découvrir des contacts, des publications et des programmes dont je n'aurais jamais soupçonné l'existence. »

NOTE : Pour utiliser le logiciel

Une approche mondiale... Exportez vos services, il faut un ordinateur personnel IBM ou compatible ayant au minimum un processeur 386 et au moins 4Mo de mémoire vive, 15Mo d'espace disque, un moniteur VGA et Windows 3.1 ou Windows 95. Les utilisateurs de Macintosh peuvent se servir du logiciel au moyen de Softwindows.

Le logiciel coûte 49,95 \$, plus les frais d'expédition et de manutention et la TPS.

Pour le commander, s'adresser au Groupe Communication Canada en composant le (819) 956-4800, et donner le numéro de catalogue E74-67/1995F-MR1 pour la version française), ou (E74-67/1995E-MR1 pour la version anglaise.