

## AMÉLIORATION DE WIN

PAR *Sylvia  
Potvin*

La mise au point et l'installation des nouveaux logiciels exploitant le principe Windows transformera WIN, qui, de répertoire électronique des entreprises canadiennes exportatrices, deviendra le pivot du système de renseignements sur le commerce et de gestion de l'information commerciale du Ministère. Pierre Sabourin a présenté un article intitulé "Nouveaux logiciels pour les agents commerciaux", au sujet des nouveaux WIN, TAMS et TTS que les missions peuvent s'attendre à recevoir sous peu (*Délégué commercial*, Vol. 1, n. 4, page 3, juillet 1994).

Ces applications améliorées, exploitant le concept convivial de Windows, sont actuellement mises à l'épreuve dans dix de nos missions. Les versions définitives en seront déployées dans les missions au cours des prochains mois. L'intégration à WIN, simultanément et en plus de ce qui précède, du Système automatisé de renseignements sur les marchés (SARM), vous permettra d'envoyer par télécopieur à des entreprises canadiennes des renseignements concernant des débouchés éventuels dans votre territoire, puis d'enregistrer le fait dans le dossier de l'entreprise.

D'ici la fin mars, tous les postes à la centrale, à l'étranger et ITC devraient avoir reçu la dernière version de WIN sur CD-ROM. Nous considérons maintenant WIN comme un système de renseignements sur le commerce et de gestion de l'information commerciale du fait que tous les logiciels commerciaux ont été complètement intégrés à WIN, témoignant ainsi de

l'accent que le Ministère met, de plus en plus, sur les services à la clientèle plutôt que sur les activités commerciales. Nous visons, au moyen de ce nouveau logiciel, à vous aider à constituer une base de données sur votre client par excellence, en l'occurrence l'exportateur canadien. Lorsque nous parlons de l'intégration de nos logiciels commerciaux, cela signifie que les renseignements que vous introduisez dans une application peuvent aisément être téléchargés dans une autre base de données. En d'autres termes, si 10 (ou 400!) entreprises visitent votre mission à l'occasion d'une mission commerciale, l'enregistrement de cet événement dans le système TAMS vous permet, d'un seul clic — ou peut-être deux — de votre souris, de transférer ces mêmes renseignements dans le nouveau TTS (sous la rubrique « services à la clientèle » pour l'une ou l'autre des cinq catégories, ou dans toutes), ainsi que dans chacun des dossiers des entreprises visées (voir page 6).

L'inscription dans le système WIN devient donc encore plus importante. Votre aide est essentielle pour que les entreprises exportatrices et prêtes à exporter soient inscrites, et pour que des profils adéquats soient transmis à TPP pour inscription. Vous pourriez peut-être mentionner à vos clients canadiens que l'inscription dans WIN donne accès à la gamme complète des services accessibles par l'intermédiaire du nouveau Babillard électronique de l'InfoCentre (BEI).

*Sylvia Potvin est directrice adjointe des Systèmes d'information sur le commerce (TPP). Si vous avez des questions au sujet de ce qui précède, vous pouvez communiquer avec elle au 996-7183.*

## Des progrès dans le domaine du financement

Par *Patricia Smith*

En collaboration avec les institutions financières du Canada, la Corporation commerciale canadienne (CCC) va de l'avant avec un nouveau programme, le Programme des paiements progressifs, conçu pour rendre le préfinancement des exportations plus accessible aux petits et moyens exportateurs. Le Programme permet à un exportateur de bénéficier d'une marge de crédit spéciale, établie par son principal banquier, pour une opération précise de vente à l'exportation. Cette facilité de crédit est accordée après que la CCC ait évalué la capacité de l'entreprise d'exécuter un contrat et convenu de donner son appui à l'opération. Dans la plupart des cas, les coûts d'emprunt sont à peu près les mêmes que pour une demande typique de marge de crédit.

Au nom de l'exportateur, la Corporation se charge de

surveiller l'exécution du contrat, d'autoriser les paiements périodiques, de recouvrer les montants des paiements auprès du client de l'exportateur et de rembourser l'institution financière. La CCC recouvre aussi les frais liés à la passation et à l'administration du contrat.

Une telle initiative réduit les risques et les incertitudes liés aux paiements. Elle s'adresse à des PME en bonne situation financière et fait appel à l'expertise et les capacités des banquiers dans le domaine du financement. Le programme s'applique aux opérations faisant intervenir des gouvernements étrangers aussi bien que des acheteurs du secteur privé.

*Patricia Smith est adjointe au directeur de la Division des relations extérieures de la Corporation commerciale canadienne. Pour plus de renseignements sur le Programme des paiements progressifs, vous pouvez communiquer avec elle au numéro (613) 995-5281.*