

NOUVEAUX LOGICIELS POUR LES AGENTS COMMERCIAUX

PAR Pierre Sabourin



Les instruments clés commerciaux sont plus rapide et d'utilisation facile

La Direction des systèmes d'information sur le commerce (TPP) concentre ses activités en 1994 sur la réingénierie des systèmes WIN Export (WIN), de la Gestion des activités commerciales (SGAC), du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) et du Système de planification et de suivi des résultats commerciaux (SPSRC).

Ces nouveaux systèmes, compatibles avec le SIGNET, sont plus rapides et conviviaux facilitant leur accès et la qualité des informations. Ces systèmes étant re-développés avec la même technologie Windows, ils seront ainsi intégrés entre-eux.

L'intégration des systèmes permet de visualiser l'information de chaque entreprise inscrite au WIN, en ce qui concerne les projets SGAC et PDME, leur participation dans le cadre de foires et de missions commerciales financées par le ministère et leurs visites aux missions. En somme, le personnel commercial peut suivre la totalité des implications liées au programme commercial du ministère par les exportateurs canadiens.

Ces nouveaux systèmes sont progressivement installés à la centrale durant le

printemps et l'été 1994. Des versions Windows du WIN et du SGAC sont également en développement pour les missions et devraient être disponibles à l'automne 94. Le SPSRC, qui sera entièrement reprogrammé, sera disponible en 1995.

TPP continue la production de la version CD-ROM du WIN Exports avec l'impression de nouveaux disques deux fois par année - en juillet et en janvier. La version de juillet comprend les informations d'entreprises du WIN Export, les répertoires téléphoniques de l'AECEC et

d'Industrie Canada, le répertoire des délégués commerciaux, la liste des publications InfoCentre ainsi que les 120 profils industriels publiés par Industrie Canada.

TPP planifie également le déploiement du Système Automatisé de Renseignements sur les Marchés (SARM), après une période d'essai très positive à Atlanta et à Los Angeles. TPP travaille actuellement avec SIGNET pour intégrer le concept utilisé par le SARM qui consiste en un envoi, à une ou plusieurs entreprises sélectionnées du WIN Export, de fichiers WordPerfect en format de télécopieur à travers la messagerie électronique IconDesk du SIGNET.



Les lettres de vos collègues

Félicitations pour le rapport sur l'entrevue «Le cycle d'affectation et vous», paru dans le numéro du 1^{er} avril de *Délégué commercial*.

L'examen du cycle d'affectation du point de vue d'APT est une excellente façon de rappeler au personnel permutant le rôle d'APT; et encore plus pertinente était la suggestion de détacher dans des CCI les agents qui rentrent d'une affectation à l'étranger.

Au bout de cinq ans dans un CCI, je crois qu'un grand nombre de vos collègues ne tirent pas grande satis-

faction, au jour le jour, des contacts constants avec les clients dans un milieu d'affaires régional. Merci de ce très utile message adressé à vos collègues.

Bill Roberts, Edmonton

MESSAGE DE L'ÉDITEUR:

Pour tout agent qui serait intéressé à travailler en affectation à l'extérieur d'Ottawa au Canada, il y a encore des postes d'ouverture dans les Centres de commerce international d'Halifax, de Montréal, de Saskatoon et de Toronto.

Si cela vous intéresse, veuillez le mentionner à TOO/Spencer, 996-1430.