



parlons TEST

Par Rick McElrea

L'Équipe de traitement des demandes sur le commerce relevant du Secrétariat de la liaison sectorielle a été mise sur pied en septembre 1994 (voir *Le Troc Commercial*, vol. 2, no 1) et a le mandat de répondre aux demandes de renseignements urgentes envoyées par les missions.

Nous avons eu des demandes de renseignements sur tous les produits imaginables allant des produits écologiques à des trousseaux de dépistage du SIDA en passant par « un pulvérisateur servant à rafraîchir l'intérieur d'une voiture lorsqu'il fait très chaud ». Jusqu'à maintenant, quelque quarante missions nous ont acheminé plus de 600 demandes. L'Équipe a consulté environ 6 000 entreprises dans le but de repérer celles qui seraient intéressées à répondre à ces demandes. Nous avons découvert que plus de 80 % de ces entreprises figuraient dans WIN Exports. Nous avons aussi constaté que pour chaque liste de 4 ou 5 noms que nous vous envoyons, nous avons dû communiquer avec une douzaine d'entreprises.

Dans le dernier numéro du *Troc Commercial*, nous vous avons annoncé que vous auriez de nos nouvelles directement. Fidèles à notre promesse, nous vous avons fait parvenir à la mi-février, sur disquette, la MACRO mise au point par l'Équipe. N'oubliez pas de vous en servir. En remplissant le questionnaire fourni dans la macro,

vous nous permettrez de répondre à votre demande plus rapidement et de façon plus précise. En outre, la macro vous fournit un aide-mémoire pratique des renseignements essentiels à recueillir pour susciter l'intérêt des exportateurs.

COMMENT NOUS Y PRENONS-NOUS? Voici un exemple de la façon dont nous procédons. Une mission nous a demandé de trouver « une entreprise qui serait prête à commercialiser un facteur osseux » dont leur client avait entendu parler. Nous avons vérifié dans les systèmes WIN, BOSS et FRASERS. Nous avons par la suite trouvé dans le bottin téléphonique le nom d'une entreprise de Saskatoon qui nous a aiguillé vers une entreprise américaine portant le même nom. Vérification faite, cette piste ne menait à rien. Nous avons alors appelé la Société de l'ostéoporose. Les personnes avec qui nous avons communiqué ne connaissaient pas d'entreprise du genre, mais nous ont fourni le nom de médecins à Hamilton, à Toronto, à Calgary et à l'Université McGill. Ces derniers n'ont pas pu nous venir en aide, mais nous ont demandé de les tenir au courant des résultats de nos recherches. Nous avons déjà éliminé un bon nombre de pistes possibles sans nous rapprocher de notre but. Par la suite, nous avons communiqué avec une entreprise du nom d'Intermedico fabriquant un produit appelé Ostex... qui semblait s'apparenter à celui que nous cherchions. Nous étions sur la

bonne voie. Il ne s'agissait pas de l'entreprise que nous cherchions, mais du moins les personnes contactées connaissaient-elles une société de capitaux de risque qui finançait une équipe de recherche à l'hôpital Queen Elizabeth. Eurêka! Il ne nous reste plus qu'à espérer que votre client mettra sur pied une coentreprise et achètera l'équivalent d'un milliard de dollars du produit; nos efforts seront alors récompensés.

Certes, toutes les demandes de renseignements auxquelles nous répondons ne sont pas aussi complexes. Mais vous seriez surpris de connaître le nombre d'entreprises et de spécialistes avec lesquels nous devons communiquer pour combler un débouché intéressant. Nous comprenons mieux, maintenant, le défi auquel vous faites face dans les missions.

Un certain nombre de missions nous ont d'ailleurs indiqué que grâce à l'Équipe de traitement des demandes sur le commerce, elles peuvent améliorer la qualité des renseignements offerts et le nombre des demandes auxquelles elles sont en mesure de donner suite. Nous avons une devise : « Faire l'impossible pour satisfaire vos besoins. Vous êtes notre client. » Nous avons la ferme intention de ne pas vous décevoir. Si toutefois nous semblons tarder un peu, n'oubliez pas que nous recevons des centaines de demandes comme la vôtre et que nous voulons donner suite à toutes.

Faites-nous part de vos commentaires. Ils sont fort appréciés. N'oubliez pas de nous indiquer si les renseignements que nous vous avons fournis ont mené à une vente. Ainsi, nous aurons l'impression d'avoir fait quelque chose, et nous pourrions annoncer la bonne nouvelle dans le cadre de nos prochains Potins de l'Équipe de traitement des demandes sur le commerce.

Rick McElrea est le directeur de l'Équipe de traitement des demandes sur le commerce (1996-1981). Pour communiquer avec nous, vous pouvez envoyer un message électronique à l'adresse suivante : -TEST, ou communiquer par téléphone avec Marcel Laneville, au 944-6001, ou avec Sheila Johnson, au 944-6002.

LES RÉSULTATS DU SONDAGE

Le rapport relatif au sondage mené par TFB sur les lignes directrices applicables aux circulaires est accessible sous l'icône Applications ministérielles, dans l'application intitulée « *Articles* ». Ceux qui n'ont pas accès à cette application mais qui désirent se procurer une copie de ce rapport sont priés de communiquer avec TOO.