

WIN Exports aide les délégués commerciaux à vous aider

Les délégués commerciaux et les agents de commerce partout dans le monde ne tarissent pas d'éloges sur la base de données WIN Exports. Ils voient dans cette base de données un outil essentiel leur permettant d'offrir des services qui procurent un avantage concurrentiel aux exportateurs canadiens. Grâce à WIN Exports, délégués et agents commerciaux ont instantanément accès à des renseignements clés sur les entreprises canadiennes.

Ce qui donne à la base de données WIN Exports toute sa valeur, c'est que ce sont les entreprises elles-mêmes qui fournissent les renseignements mis en mémoire. Comme l'a souligné M. Bill Stolz, agent de commerce au consulat du Canada à Atlanta, l'information la plus précieuse sur l'entreprise figurant dans la base de données est le profil de cette dernière.

Avec un profil précis et détaillé, les agents de commerce peuvent, d'une part, mettre des importateurs, des responsables de l'identification de produits et des représentants des ventes locaux en relation avec les bonnes entreprises canadiennes et, d'autre part, communiquer avec les exportateurs canadiens pour leur signaler des foires commerciales susceptibles de les intéresser. Les délégués commerciaux se servent également de ce profil pour promouvoir les entreprises sur les marchés locaux. En effet, le profil d'une entreprise et d'autres renseignements peuvent aisément être imprimés et transmis à de très nombreux acheteurs potentiels dans une région.

Pour montrer à quel point il est important pour une entreprise de mettre à jour les renseignements qui la concernent dans WIN Exports, M. Stolz donne l'exemple d'une société montréalaise, Deco Design (Mobilier) Inc. En septembre 1996, la directrice des exportations de la société se rendait au consulat du Canada à Atlanta où elle a tout de suite suivi le conseil de M. Stolz : mettre à jour les données concernant sa société et rédiger un bon profil d'entreprise. Avec ces renseignements en mains, M. Stolz a pu trouver un importateur potentiel à Puerto Rico. D'affirmer M. Stolz : « Cet importateur était à ce point impressionné par le produit de Deco Design qu'il a fait une commande dès le mois suivant. Et les chances sont excellentes qu'il renouvelle ses achats. »

M. Stolz souligne que la base de données WIN Exports permet en outre aux agents de commerce de retracer les services fournis aux entreprises et, au besoin, d'effectuer un suivi. « Nous pouvons, indique M. Stolz, récupérer des messages envoyés par télécopieur, vérifier les notes prises pendant des conversations téléphoniques, mettre à jour le fichier d'un client pour que ce dernier fasse état des nouveaux produits ou services de l'entreprise, recommander de nouvelles méthodes de vente, de nouveaux circuits de distribution, et bien d'autres choses encore. »

Et il y a beaucoup d'autres façon dont WIN Exports peut aider les délégués commerciaux à aider votre entreprise. Pour

M. Peter MacArthur, délégué commercial à Hong Kong, le télécopieur WIN Exports est devenu le système nerveux central du bureau : « Il nous permet de diffuser aux entreprises inscrites dans WIN Exports de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés et cela, d'une manière qui est rapide, ciblée et efficace. Afin de mieux joindre les exportateurs, expérimentés ou nouveaux, nous sommes en train de créer une nouvelle série de courtes études de marché sur Hong Kong, lesquelles porteront sur trois secteurs d'activité (agriculture, technologies de l'information et équipements médicaux). Ces études, qui se consultent facilement et suivent la même présentation, seront transmises directement par WIN Exports à des centaines de clients. »

Le consulat général du Canada à Minneapolis a su exploiter avantageusement le service de télécopie de WIN Exports : il a invité des entreprises à participer à une mission dans le secteur de la défense, qui a eu lieu en octobre 1996 au Colorado. Deux semaines après l'envoi des invitations aux entreprises concernées inscrites dans WIN Exports, quatre-vingts s'étaient montrées intéressées à participer (pour identifier ces entreprises, on s'est servi de la fonction de recherche par produit de la base de données). Pour que la mission donne les meilleurs résultats possibles, il a fallu limiter à douze le nombre d'entreprises participantes. Mais la porte a maintenant été ouverte et toutes les entreprises intéressées peuvent tenter d'exploiter les débouchés sur ce marché.

M. Thomas Oommen, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Paris, a constaté à quel point il était pratique de pouvoir faire des recherches par mot clé dans les profils d'entreprise lorsqu'il a voulu inviter des entreprises canadiennes à participer à la foire commerciale Expolangues. Grâce à cette recherche, c'est le Canada qui, de tous les pays participants, avait le contingent le plus nombreux.

Comme le signale M. Oommen : « Si votre entreprise n'est pas inscrite dans WIN Exports, nous ne savons pas qu'elle existe. Et si nous n'avons pas votre profil d'entreprise, nous ne pouvons pas vous trouver. »

Si vous voulez mettre à jour les renseignements relatifs à votre entreprise dans WIN Exports ou si vous voulez en savoir davantage sur WIN Exports, composer le 1-800-551-4WIN (4946) ou le (613) 944-4946, ou encore consulter le site Web : <http://www.infoexport.gc.ca>