

## Le FITT aide les entreprises canadiennes à être fin prêtes à exporter!

par Stephen Goban et Josef Jurkovic, Équipe de marketing du FITT

Comme peut le confirmer tout délégué commercial, lorsqu'il s'agit d'exploiter des débouchés internationaux, ce sont généralement les entreprises bien préparées qui ont le plus de succès. Les petites et moyennes entreprises n'ont pas la tâche facile quand vient le temps d'acquérir tout l'éventail des connaissances et des compétences voulues pour réussir à l'exportation. Pour bon nombre des entreprises, la méthode d'apprentissage « sur le tas » est un moyen beaucoup trop coûteux et long de rassembler les atouts nécessaires. C'est pour cette raison que le Forum pour la formation en commerce international (FITT) a lancé un ensemble de nouveaux programmes et de mesures afin d'offrir aux entreprises canadiennes une plus vaste formation dans le domaine du commerce international.

Le FITT, un organisme à but non lucratif créé au début des années 90 et financé par le secteur privé et Développement des ressources humaines Canada, est le centre de formation en commerce international du Canada. À ce titre, il offre aux entreprises canadiennes, en particulier aux petites entreprises, une formation accessible et complète en commerce international.

Dans les premières années suivant sa création, le FITT a travaillé en étroite collaboration avec l'industrie afin d'élaborer un programme de base national, soit FITThabilités. Ce programme, qui permet d'acquérir des connaissances et des compétences concrètes et pratiques, est dispensé, suivant divers modes de présentation, par des spécialistes d'expérience dans des collèges communautaires, des universités et des organismes privés partout au Canada. Depuis quatre ans et demi, quelque 2 500 personnes ont participé aux 5 000 cours et ateliers dispensés dans le cadre de FITThabilités.

### De nouveaux programmes de formation spécialisée

À son programme de base, le FITT a récemment ajouté un nouvel ensemble de programmes et de mesures. Par exemple, FITTentreprises est un programme dans le cadre duquel sont offerts une formation et des services conçus pour répondre aux besoins d'entreprises individuelles. AgFITT est un programme de formation spécialisée qui s'adresse aux entreprises agroalimentaires, alors que FITTservices est destiné aux entreprises désireuses d'exporter leurs services. AgFITT et FITTservices sont actuellement à l'essai dans plusieurs provinces.

Devant l'insistance des membres de l'industrie pour que soit établie une accréditation professionnelle pour les entrepreneurs en commerce international, le FITT, en vertu de son mandat lui imposant d'élaborer des normes nationales de formation dans ce domaine, créait, en 1997, une nouvelle accréditation professionnelle, soit le PACI (Professionnel agréé en commerce international). Les titulaires de cette accréditation ont dû satisfaire à un ensemble rigoureux d'exigences. Ils ont notamment réussi le programme FITThabilités (ou un programme équivalent) et comptent au moins trois années d'expérience dans le domaine du commerce international. D'après les résultats d'un sondage mené dans l'industrie par la maison KPMG, 100 % des entreprises interrogées ont affirmé qu'à compétences égales elles accorderaient la préférence à une personne possédant une accréditation de PACI, et ce, tant au moment d'engager un employé que d'accorder une promotion. Les premiers diplômés du programme FITThabilités à l'Université Carleton se sont vu décerner l'accréditation PACI en janvier à l'occasion d'une cérémonie aux édifices du Parlement.

### Le FITT recrute des membres

Au moment où il lançait l'accréditation de PACI, le FITT décidait de recruter des membres, que ce soit des particuliers ou des organisations œuvrant dans le domaine du commerce international ou s'intéressant à celui-ci. Le FITT vise désormais à devenir un centre où seront élaborés les programmes de formation dans le domaine du commerce international et vers lequel convergeront

les compétences dans cette sphère d'activité. Les membres du FITT bénéficieront d'une foule d'avantages et pourront participer à de nombreuses activités. La première conférence nationale du FITT se tiendra en juin 1998 dans la région d'Ottawa-Hull.

Toutes ces mesures montrent bien à quel point le FITT a à coeur de répondre aux besoins de formation des particuliers et des entreprises. En fait, le FITT s'est donné pour objectif d'aider les entreprises et les particuliers (qu'il s'agisse de salariés ou d'entrepreneurs) à devenir plus efficaces. Ainsi, lorsque des débouchés s'offriront sur les marchés internationaux, les Canadiens seront fin prêts à les exploiter!

Pour plus d'information, communiquer avec Stephen Goban, Équipe de marketing du FITT, tél. : (613) 282-8561, fax : (613) 233-7617, courriel : ibnav@magi.com

## Forensic

(Suite de la page 3)

Tirant pleinement parti des foires commerciales, la société Forensic a déjà obtenu des résultats dans des endroits aussi éloignés que Hong Kong, la Thaïlande, la Grèce, la Turquie et le Venezuela. Elle a aussi de bonnes perspectives en Allemagne — avec possibilité d'ouverture du marché européen — ainsi qu'au Royaume-Uni et en Irlande.

Pour plus de renseignements sur la société Forensic Technology WAI Inc., communiquer avec la directrice des communications, M<sup>me</sup> Donna McLean, tél. : (514) 485-6611, fax : (514) 485-6617.