

LE DÉLÉGUÉ COMMERCIAL ÉLECTRONIQUE

PAR
Bill Skinner

Le STE
permettra
la tenue
de con-
férences
dirigées
pour
discuter
de
problèmes
communs
et de
questions.

En 1894, le premier délégué commercial du Canada, M. John Larke, voguait pour l'Australie, avec pour mission de prospecter les débouchés que présentait ce pays pour les manufacturiers canadiens. Larke était chargé de transmettre des renseignements, et il le faisait par la poste.

Depuis un siècle, le délégué commercial fait essentiellement le même travail : il transmet des renseignements. Les outils et les techniques de travail ont toutefois changé. L'information autrefois envoyée par bateau à vapeur est maintenant transmise par télex, téléphone, télécopieur et courrier électronique. De plus, le Service des délégués commerciaux dispose maintenant d'un nouvel outil : un service de tableau électronique (STE).

Dans le cadre de l'initiative IC/RM, TPP met sur pied un STE expérimental à l'aide de matériel existant et de logiciels du commerce. Le STE complétera le Faxlink d'InfoCentre et la future fonction de diffusion de documents par télécopieur du SIGNET. Il s'inscrit dans le processus de renouveau des services gouvernementaux en faisant appel à la technologie de l'information. La diffusion de renseignements est un moyen efficace pour les gouvernements d'aider les gens d'affaires à prendre des décisions éclairées.

Le STE est une évolution logique du processus de transmission de l'information. Un article sur la nouvelle économie paru récemment dans la revue Maclean's indiquait que plus d'un demi-million de foyers canadiens sont maintenant équipés d'un PC et d'un modem. Le pourcentage est même plus élevé parmi les PME, et il y aurait environ 30 systèmes de tableau électronique au sein de l'administration fédérale. En créant un STE au MAECI, le Service des délégués commerciaux du Canada rejoint les rangs des services de tous les autres pays du G-7, qui offrent un STE à leurs exportateurs.

Le but immédiat du STE de TPP est de rendre tous les documents commerciaux d'InfoCentre accessibles par voie électronique sept jours par semaine et 24 heures sur 24. Au début, les clients devront se servir d'un ordinateur autonome et d'un modem. Le STE devrait à long terme être accessible aux entreprises canadiennes via Datapac (ou

un numéro 1-900), puis finalement occuper un espace « gopher » sur Internet. Le STE permettra aussi la tenue de conférences dirigées (« news groups » pour les usagers d'Internet) pour discuter de problèmes communs et de questions.

Un autre but plus modeste du STE est de fournir à InfoCentre une adresse électronique Internet. Les abonnés du serveur de liste, qui devrait avoir pour titre NOUVELLES SUR CANADEXPORT ET LES AFFAIRES, pourront ainsi recevoir par courrier électronique des bulletins, des communiqués, des annonces de nouvelles publications, des renseignements sur les missions à venir, etc. À long terme, le STE permettra aussi la diffusion de documents par télécopieur.

Le défi pour les clients sera de passer du courrier normal, vocal et télécopié au courrier électronique par l'intermédiaire du Service de tableau électronique du MAECI. Ce service est le

plus économique de tous.

Dans leurs réponses à plusieurs sondages que le MAECI leur a récemment fait parvenir, les exportateurs disent attendre avant tout du Service des délégués commerciaux qu'il leur fournisse des renseignements sur des contacts et des clients potentiels le plus rapidement possible. Une étude de marché réalisée par la Chambre de commerce du Canada a justement révélé que la diffusion des renseignements sur les contacts était le principal obstacle à la croissance des exportations. Les exportateurs désirent obtenir rapidement de l'information ciblée. Ils ont besoin d'une carte leur indiquant les sources de clients potentiels, de contacts et de renseignements sur leurs clients et concurrents. Le STE est un premier pas.

Est-il réaliste de vouloir créer un STE? Est-ce qu'on l'utilisera? Notre étude de marché nous a confirmé que les fournisseurs de renseignements, notamment les délégués commerciaux, les bibliothécaires et les agents d'information, s'en serviraient s'ils y trouvent des données utiles et convenablement présentées. Comme un potager, le STE devra être entretenu pour ne pas entrer en jachère. M. Larke n'a-t-il pas découvert il y a 100 ans que, dans le domaine de l'information, l'inaction est mauvais signe.

