

# COAI - Prestation de services et autres innovations électroniques

*– Pour trouver des exportateurs canadiens intéressés et compétents*

par Steve Guertin

*Dans ce numéro, nous examinons les services et autres innovations électroniques qui accroissent encore davantage l'utilité de l'approche adoptée par le COAI en ce qui a trait au repérage des débouchés. Unique en son genre, cette approche personnalisée consiste à prendre contact directement avec les entreprises canadiennes lorsqu'on veut leur transmettre des renseignements solides sur de nouvelles occasions d'affaires.*

**A** l'ère de l'information, les entreprises doivent absolument offrir des services en direct à leurs clients. Les compagnies qui s'efforcent d'acquiescer un avantage concurrentiel se taillent des créneaux à l'aide de données et de renseignements provenant de sources électroniques. Le COAI a bien vu que cette façon de faire pouvait l'aider à élargir la couverture de ses services. C'est pourquoi nous avons mis en place des innovations et apporté des améliorations aux services électroniques en vue de faciliter la tâche du Service des délégués commerciaux (SDC) et des exportateurs canadiens. Trois initiatives particulières mettent en lumière le travail que nous avons entrepris.

- **Le site Web du COAI :**  
<http://www.coai.gc.ca>

Ce site offre des renseignements faciles d'accès au sujet du Centre et de son mandat; on y trouve aussi des témoignages des clients, une foire aux questions, des liens vers les pages des partenaires et d'autres liens, des commentaires, ainsi qu'une trousse d'information audio et vidéo. Deux récentes innovations électroniques – les Web-Leads® et E-Leads® – forment le principal point d'attraction du site.

Web-Leads® propose un choix d'occasions d'affaires communiquées au COAI par les missions à l'étranger, publié sur le site Web afin que le public puisse en prendre connaissance.

Quant à E-Leads®, il s'agit d'un système électronique de transmission des avis relatifs aux occasions d'affaires selon une filière qui va des agents commerciaux au COAI, puis aux entreprises canadiennes. Celles-ci sont invitées à s'inscrire sans frais à ce service en remplissant un formulaire qui permet d'établir leur profil et leurs préférences en matière d'exportation selon les produits, les services et les marchés prioritaires.

- **Le site Intranet du COAI :**  
<http://coaiintranet>

Ce site est axé sur les besoins du SDC en matière de repérage. Les visiteurs peuvent y trouver de nombreux liens vers des

fournisseurs canadiens et vers des sites liés aux échanges commerciaux, parcourir les profils descriptifs et statistiques des usagers du COAI, etc. Le point d'attraction central du site est la version Web du formulaire de demande de repérage du COAI.

- **Repérage en direct**

Le COAI continuera d'offrir des services de repérage en direct lors des grandes foires commerciales et d'autres manifestations importantes. Les délégations d'acheteurs étrangers et les délégués commerciaux assistant à ces rencontres pourront ainsi avoir accès aux services électroniques du Centre, permettant aux représentants de ce dernier de repérer rapidement les fournisseurs canadiens capables de répondre aux demandes des acheteurs. Le COAI a mis en place un système qui permet à ses représentants d'accéder aux outils d'information en direct lorsqu'ils se trouvent à une foire ou rencontre de ce genre. Ce projet pilote de télérepérage, lancé lors de Construct Canada en décembre 1999, s'est révélé un succès et a été utilisé lors de Globe 2000 à Vancouver.

*Pour tout renseignement supplémentaire concernant les services électroniques du COAI, veuillez prendre contact avec l'auteur à l'adresse suivante :*  
[steve.guertin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:steve.guertin@dfait-maeci.gc.ca)