

SYNTHÈSE DES RÉSULTATS

UTILISATION D'INTERNET

- Pour débiter, on a demandé aux exportateurs d'identifier leurs besoins d'information préalablement à la décision d'exporter leurs produits ou services. Les informations les plus utiles pour tous les exportateurs sont relatives à l'identification des clients potentiels, aux compétiteurs ainsi que l'information reliée aux marchés (i.e. la qualification de différents marchés, la localisation des marchés potentiels, l'ampleur de la demande ainsi que les canaux de distribution). Une majorité des exportateurs utilisent l'Internet afin de dénicher quelques-uns de ces renseignements. Les sites Internet les plus connus et les plus utilisés sont *Strategis* et les *sites Internet des compétiteurs*. Les autres sites visités sont "*Export Development Corporation*", "*World Bank*", "*CanadExport*" et le site de la "*CIA*". **Aucun exportateur n'avait entendu parler du site InfoExport avant les groupes de discussion.** Il semblait y avoir confusion entre CanadExport et InfoExport.
- Par la suite, les exportateurs ont été interrogés sur les caractéristiques d'un bon site. Ces caractéristiques sont principalement reliées à la vitesse de la navigation (*pas de perte de temps*), les liens possibles à d'autres sites ainsi que la mise à jour de l'information que contient le site. Pour les nouveaux utilisateurs de l'Internet et lors des premières visites à un site, les aspects de présentation du site (*i.e. l'attrait visuel, le design, les icones, les graphiques*) sont davantage importants. S'ils visitent un site pour la première fois, les exportateurs recherchent une information générale brève. Après s'être familiarisés avec un site et son contenu, la priorité s'oriente ensuite vers une navigation rapide afin d'obtenir l'information détaillée et spécifique voulue.