

6

Nouer des liens virtuels : Faire des affaires électroniques à l'étranger

Échanges interentreprises ou commerce grand public?

Faites-vous déjà des affaires sur le Web au Canada? Si oui, la prochaine étape consiste peut-être à vous connecter avec des clients, des partenaires et des fournisseurs de l'étranger.

De nombreuses entreprises ont obtenu des réductions de coût et des gains de productivité en utilisant Internet pour leurs ventes, leurs acquisitions, les relations avec les clients et leurs activités de communication. Même si vous n'êtes pas encore une cyberentreprise, cette transition est peut être pour vous une évolution logique et un excellent moyen de vous lancer dans l'exportation.

Selon le produit ou service que vous vendez, vous voudrez vous concentrer sur les échanges interentreprises (B2B) et traiter uniquement avec d'autres sociétés, ou au contraire faire du commerce avec le grand public (B2C) et traiter directement avec vos clients en ligne.

Ebiz.facile

Quelle que soit votre position actuelle dans le monde des affaires électroniques, le site ebiz.facile d'Industrie Canada, à l'adresse strategis.gc.ca/ebizfacile, vous fournira des renseignements et une aide indispensables. Il s'agit d'un portail vers des ressources qui aident les PME à adapter et à intégrer les affaires électroniques à toutes leurs fonctions commerciales.

Le Carnet de route pour le commerce électronique international (strategis.gc.ca/carnetcommerceelectronique) s'adresse aux entreprises qui projettent d'exporter des produits ou des services. Il passe en revue les différents aspects de l'exportation, de l'évaluation de l'état de préparation aux débouchés en passant par le soutien électronique à la clientèle.

Sur la page d'accueil du site, le lien Outils d'évaluation vous mènera à un ensemble de ressources sur la préparation à l'exportation. L'un de ces outils, l'Outil pour mesurer votre degré de préparation aux affaires électroniques, vous aidera à évaluer votre potentiel dans le domaine – même si vous n'avez pas encore votre propre site Web – et à raffiner vos méthodes si vous avez déjà de l'expérience sur la toile.

On fait maintenant la distinction entre *affaires électroniques* et *commerce électronique*. On parle de commerce électronique pour désigner les transactions effectuées en ligne, alors que les affaires électroniques comprennent, en plus des transactions, d'autres types d'échange d'information, par exemple les services clients ou les communications avec des partenaires.