

Vous êtes en affaires? Dites-le au monde entier! Le cybercommerce et l'exportation en Ontario — un guide.

Le cybercommerce multiplie les occasions d'affaires qui s'offrent aux exportateurs. De nouveaux marchés mondiaux sont désormais accessibles. De nouvelles façons de réduire les coûts et d'améliorer le service à la clientèle sont désormais disponibles. En tant que PME, le moment est idéal pour explorer le potentiel du commerce électronique pour votre entreprise. Parmi les entreprises canadiennes, 76 pour cent utilisent Internet, et plus de 60 pour cent des ménages canadiens sont branchés sur Internet. En prime, ces deux chiffres sont en croissance.

Le cybercommerce, une véritable mine de possibilités.

Aussi appelé commerce électronique, commerce virtuel et commerce en ligne, le cybercommerce constitue une part importante des affaires électroniques, un terme plus vaste qui englobe toute activité commerciale sur Internet ou sur réseau. Le cybercommerce peut comprendre le transfert de données, de produits, de services ou de paiements par le biais d'Internet. Il y a deux principaux types d'activités de cybercommerce: d'entreprise à consommateur (B2C) et interentreprises (B2B).

D'entreprise à consommateur: des échanges électroniques sont utilisés pour faire affaires avec les consommateurs. Cela peut vous permettre de desservir votre bassin de clients ou d'en développer de nouveaux, et inclut les activités de vente et l'accès à l'information.

Interentreprises: des échanges électroniques servent à la marche des affaires interentreprises, en général à la suite d'ententes contractuelles formelles. Cela peut

comprendre l'échange de renseignements délicats sur les prix, les contrats et les contenus, de même que des fonctions de saisie de commande comme la normalisation des adresses de livraison, le recalcul dynamique des commandes, les options de paiement et plus encore.

Il y a bien des façons pour votre entreprise exportatrice de profiter du cybercommerce. Elle peut accéder à de nouveaux marchés mondiaux, rationaliser la fourniture de renseignements aux fournisseurs, réduire le temps d'accès au marché et les coûts des transactions. Quand vous aurez lu ce guide, communiquez avec Ontario Export inc. pour en savoir plus sur la façon dont vous pouvez intégrer le cybercommerce à votre modèle commercial.



Ontario
Ontario Export Inc.

L'organisme ontarien
de développement de l'exportation



Misez sur l'équilibre naturel entre le cybercommerce et l'exportation.

Pour les exportateurs, Internet est en voie de s'avérer un outil essentiel pour les entreprises qui veulent être présentes au-delà de leurs frontières nationales. Selon Statistique Canada, 21 pour cent de toutes les ventes en ligne en 2002 étaient de l'exportation. Toutefois, qu'on vende des produits et services sur Internet ou qu'on les expédie physiquement par delà les frontières internationales, il faut avoir les mêmes connaissances de base et respecter les mêmes règlements. Pour en savoir plus sur la vente en ligne de produits et services à l'échelle internationale, passez nous voir au www.ontarioexportsinc.com et lisez notre guide «Exporter ses produits... On se prépare» accessible en ligne.

Coup d'œil sur la préparation électronique et le rendement du capital investi.

Le Canada figure parmi les meilleurs au monde quant à l'infrastructure Internet, surtout en matière de connectivité sur bande large. De plus, le Canada est au premier rang des grands partenaires commerciaux en fait de préparation et d'utilisation Internet par le gouvernement. Réunis, ces faits dotent les exportateurs d'une porte ouverte sur le marché du cybercommerce. Prochaine étape? Le potentiel de rendement du capital investi. Une étude récente a démontré que pour les PME, le cybercommerce peut mener à une augmentation moyenne de 7 pour cent des ventes et une diminution moyenne de 17 pour cent des coûts des biens vendus et des frais d'administration.

Le cybercommerce: mise en œuvre et solutions.

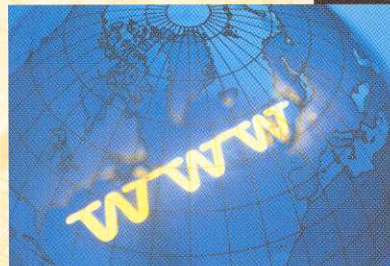
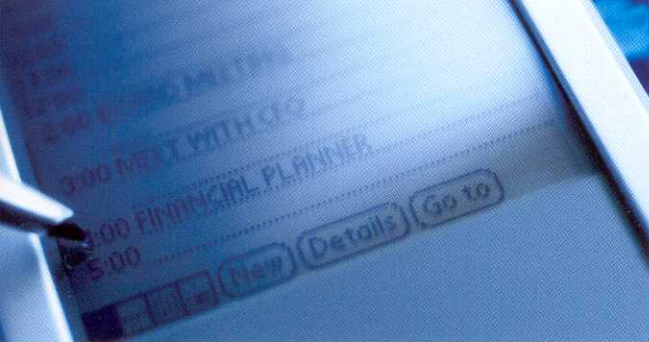
Tout dépendant de vos besoins, votre système de cybercommerce peut exiger un capital investi très varié sur les plans technique et financier. Lancer votre initiative de cybercommerce et d'exportation exige donc que vous fassiez l'étude de plusieurs dossiers. Heureusement, l'Ontario regorge de ressources et de solutions pour vous aider.

La première décision à prendre: sous-traiter et utiliser un fournisseur qui développe votre site Web et votre système ou le faire vous-même, à l'interne? Développer un système de cybercommerce et le mettre en œuvre de A à Z peut être long, tandis que la solution préfinie peut l'être beaucoup moins. Si vous décidez de monter votre système à l'interne, vous aurez besoin de travailleurs compétents pour le construire et l'entretenir. Les universités et collèges communautaires offrent un bassin de professionnels qualifiés en cybercommerce. De plus, le projet pilote e-Corp du gouvernement fédéral, un programme de stages novateur, a été établi en 2002 pour jumeler des diplômés en TI avec des entreprises prêtes au plan électronique.

Bâtir votre sécurité électronique.

La question la plus importante à régler pourrait être celle de la sécurité en ligne. C'est un point chaud pour les consommateurs qui s'inquiètent au sujet de transactions en ligne frauduleuses et les vendeurs qui veulent se protéger contre les pirates informatiques et les virus. Des lois et ententes internationales sont établies et de nouvelles sont élaborées constamment pour protéger les intéressés. Par exemple, la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE) est entrée en vigueur le 1er janvier 2004 dans le but de fournir des lignes directrices touchant la cueillette, l'utilisation et la communication de renseignements personnels dans toute activité commerciale, y compris celles qui se produisent en ligne. Les entreprises seront donc tenues d'élaborer des politiques de confidentialité pour se conformer à ces nouvelles lignes directrices. Si vous désirez en savoir plus sur les questions de sécurité en ligne, l'Association des banquiers canadiens offre régulièrement des colloques là-dessus. Vous trouverez les détails au www.cba.ca.

Le cybercommerce



Aujourd'hui, les tendances plus positives associées au cybercommerce comprennent les portails et les entreprises virtuelles qui permettent à des sociétés indépendantes de travailler ensemble pour réduire leurs frais. Les sites Web des gouvernements fédéral et provinciaux offrent aussi une foule de renseignements et de ressources en matière de cybercommerce. En fait, cette brochure donne une liste de sites qui débordent de renseignements.

Vendre vos capacités de cybercommerce.

Le site Web bien conçu est un élément essentiel d'une initiative de cybercommerce réussie. Le site est particulièrement important pour l'exportateur car il permet de briser les barrières horaires mondiales. Ainsi, votre entreprise est accessible 24 heures 7 jours. Votre présence sur le Web peut répondre à bien des besoins et prendre plusieurs formes:

Le babillard Web: un site informatif conçu pour constituer une forme de publicité sur Internet.

Le site informatif: il fournit des renseignements utiles aux visiteurs et à l'organisation qu'il dessert.

Le portail Web: il sert de point d'entrée pour des emplacements et sites précis sur l'ensemble de la toile.

Le site commercial: cela va du simple site qui décrit des produits et services et invite les gens à communiquer avec l'entreprise jusqu'au site de cybercommerce complet qui permet au visiteur de magasiner et de faire ses achats en ligne.

Nouvelles tendances en communication électronique: un atout pour l'exportateur.

Outre les avantages du cybercommerce, d'autres progrès en communication Internet peuvent vous aider à monter vos activités d'exportation.

La vidéoconférence – une mission commerciale virtuelle

Fonctionnement: Vous pouvez voir et entendre vos clients, fournisseurs et autres, et leur parler en temps réel à partir d'endroits différents, ce qui vous permet de bâtir des relations en ligne partout dans le monde.

Avantage: Cela réduit les frais de déplacement tout en vous permettant d'établir et maintenir d'importants contacts internationaux.

La webdiffusion

Fonctionnement: Permet à vos clients de visionner des émissions en direct ou en différé sur votre site à l'aide de leur navigateur Web.

Avantage: Vous pouvez diffuser des messages publicitaires ou informatifs avec son et vidéo.



Passez à ces sites Web pour en savoir plus sur le cybercommerce:

- L'initiative canadienne pour le commerce électronique:
www.cebi.ca
- Centre de service aux entreprises Canada-Ontario:
www.cbsc.org/ontario
- Groupe de travail sur le commerce électronique au Canada: www.ecom.ic.gc.ca
- Guide en ligne sur la confidentialité et la sécurité dans Internet : www.cba.ca
- Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE):
www.privacyforbusiness.ic.gc.ca
- E-com Legal Guide Canada:
www.bakerinfo.com/apec/canadaapec.htm
- Loi sur le commerce électronique, statuts et règlements 2000 : www.e-laws.gov.on.ca
- International Trade Law Monitor: www.lexmercatoria.net/
- Information Technology Association of Canada:
www.itac.ca
- Conseil canadien du commerce électronique:
www.eccc.org/
- Canadian Advanced Technology Alliance: www.cata.ca/
- Data Interchange Standards Association: www.disa.org/
- McMaster eBusiness Research Centre (MeRC):
www.merc.mcmaster.ca/links.html

Le moment est venu de songer à intégrer la technologie du cybercommerce et d'Internet à vos activités d'exportation. Pour bien faire, communiquez avec Ontario Export inc. ou passez nous voir au www.ontarioexportsinc.com aujourd'hui même!

Communiquez avec Ontario Export inc. pour avoir de l'aide avec votre stratégie d'exportation en ligne.

L'entreprise qui exporte peut profiter des avantages du cybercommerce de bien des façons. Pour vous aider à choisir la voie qui convient à votre entreprise à vous, communiquez avec Ontario Export inc., l'agence du gouvernement de l'Ontario pour l'expansion de l'exportation. Nous aidons les PME ontariennes à profiter des possibilités du cybercommerce pour pénétrer le marché virtuel mondial ou pour y prendre de l'expansion.

Nos programmes et services:

- conseils en matière d'exportation
- expertise en matière de stratégies d'exportation en ligne
- consultations individuelles
- données sur le marché, dont les profils de secteurs et de pays
- colloques, ateliers et soutien lors de salons professionnels
- missions commerciales
- recommandations et présentations à des clients éventuels
- délégations de nouveaux acheteurs
- alliances stratégiques dans les secteurs public et privé
- programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF)
- Missions Commerciales Virtuelles

Le cybercommerce peut enrichir vos activités d'exportation. Pour en savoir plus, communiquez avec nous:

www.ontarioexportsinc.com
trade.officer@edt.gov.on.ca
Téléphone: (416) 314-8200
Sans frais en Ontario: 1 877 468-7233
Télécopieur: (416) 314-8222

Ontario Export inc.
56, rue Wellesley Ouest
7e étage
Toronto ON
CANADA M7A 2E4

Ontario Export inc. est enregistrée QMS ISO 9001:2000.



Ontario
Ontario Export Inc.

L'organisme ontarien
de développement de l'exportation

