

# EN AFFAIRES

démarrage

financement

mise en marché

expansion

## VENDRE SUR INTERNET

# Soyez stratégique et averti

**L**e marché a-t-il besoin de votre produit? Vos clients potentiels sont-ils des adeptes du Web? Savez-vous les séduire par une image attrayante?

**DENISE PROULX**

Agence QMI

L'internaute est un consommateur impatient. « La personne qui navigue sur le Web a besoin de trouver immédiatement ce qu'elle cherche. Sinon, vous la perdrez », explique Christian Wopperer du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM). « Sa première impression sera celle qu'il conservera », ajoute l'expert en commercialisation.

Il n'y a donc pas de place pour l'à-peu-près! Faire des affaires sur le Web, c'est accepter de sortir de sa zone de confort et d'entrer dans la jungle pour atteindre la clientèle. Le référencement devient ainsi un outil important pour entrer dans son champ de recherche. « Il y a plusieurs façons de faire du commerce électronique, faut savoir dans quelle catégorie vous vous situez », renchérit M. Wopperer.

### COURT, SIMPLE, « PUNCHÉ »!

Pour que l'internaute soit disposé à consommer votre produit, il doit savoir que vous existez. Il devient très important d'identifier votre place d'affaires Web avec un nom facile à trouver et à retenir.

L'usage de mots-clés, d'expressions courantes, voire familières, soutiennent un bon référencement par les moteurs de recherche. Pour devenir votre client, l'internaute doit trouver une valeur ajoutée à fréquenter votre site Web. « Mettez-vous dans sa peau. Comment pense-t-il trouver ce qu'il cherche? Soyez très dynamique dans votre relation avec lui », suggère le professionnel du CEIM.

L'expert ajoute que l'internaute



PHOTO COURTOISIE

■ Pour Christian Wopperer, il est nécessaire d'être stratégique et dynamique pour faire des affaires sur le Web.

aime clavarder sur les réseaux sociaux. Par contre, il faut éviter de lui laisser l'impression que vous êtes disponible 24 heures sur 24.

### SOLLICITATIONS SOUS CONDITIONS

À moins d'avoir créé votre liste d'envoi après avoir communiqué avec le client potentiel, évitez d'inonder les courriels de votre promotion publicitaire, de manière aléatoire. Ce sera perçu négativement. « Développez une

pensée stratégique», lance M. Wopperer.

Enfin, trop d'entrepreneurs qui font des affaires avec le Web oublient que la sécurité des transactions financières doit être sans failles. Cela exige de maîtriser l'environnement juridique de chacun des pays où les affaires peuvent se transiger. « Les gens font des achats spécifiques à leurs habitudes culturelles. Soyez avertis, vous éviterez des frais bancaires ou des fraudes dispendieuses », conclut-il.

## CARNET DE L'ENTREPRENEUR

# Achats Web à petits prix

Nom: Carine Sroujian

Entreprise: Sweetbabydealz.com

**DENISE PROULX**

Agence QMI

La maternité a confirmé le talent d'entrepreneure de Carine Sroujian, présidente et cofondatrice de l'entreprise Web Sweetbabydealz.com.

« Être enceinte m'a inspirée la bonne idée d'entreprise à lancer. Depuis l'université, je me sentais une fibre entrepreneuriale et j'ai dû produire au moins 10 plans d'affaires qui ont été refusés par les banques », relate la jeune mère de 31 ans.

Sweetbabydealz.com est un site d'aubaines pour mamans et bébés. Une fois par semaine, le lundi dès 8 h, le site offre un produit neuf en réduction de 40 à 80% du prix affiché en boutique. L'offre demeure jusqu'à l'épuisement de la marchandise en vente.

Pas de local à payer, pas d'inventaire à gérer, une liste de 1 000 courriels. « Nous prenons des ententes avec des fournisseurs qui veulent promouvoir une marque inconnue du public, qui lancent une nouvelle gamme de vêtements, ou qui souhaitent écouler un surplus de produits », complète la présidente. Avec sa complice Jackie Iannotti, leur préférence va aux produits de firmes québécoises ou canadiennes, parfois, en provenance des États-Unis.



**CARINE SROUJIAN**  
Présidente,  
Sweetbabydealz.com

### UNE IDÉE QUI FAIT DES PETITS

Carine Sroujian fréquentait les sites d'aubaines américains, mais rien ne répondait à sa réalité de jeune mère, peu fortunée, qui doit couper sur les dépenses. En créant un site bilingue, l'entreprise répond à une demande locale très ciblée.

« Ce sont les fournisseurs qui nous approchent maintenant », se réjouit Carine Sroujian. Et ça fonctionne si bien qu'en mai, sweetbabydealz.com affichera en ligne une aubaine par jour.

Les fondatrices rêvent à leur expansion. « On aimerait élargir le concept et lui accoler d'autres domaines de vente. Nous n'avons pas encore de soutien financier extérieur, mais nous sommes confiantes que notre idée est inimitable », conclut Carine Sroujian.



### LE MOT DU MENTOR

Jean-Claude Marchand

Président régional de la cellule du réseau M active dans la Vallée du Haut-Saint-Laurent

Lancer une entreprise sur le Web exige de bien maîtriser l'outil technologique qui garantira sa rentabilité. « Il faut s'assurer de la qualité des messages envoyés à la clientèle ciblée et prendre en considération les opinions et suggestions qu'elle émettra », rappelle Jean-Claude Marchand, président régional de la cellule du réseau M active dans la Vallée du Haut-Saint-Laurent. Une entreprise Web commande une attention rigoureuse des avantages concurrentiels qu'elle offre.



### LE MOT DU COACH

François Lessard

Coach avec Nadeau Lessard

Établissez un excellent partenariat avec vos fournisseurs. « Cela aide à établir la stratégie de vente », dit François Lessard, coach avec Nadeau Lessard. Assurez-vous d'offrir un bon rapport qualité/prix. Protégez votre relation avec votre clientèle. Répondez rapidement aux demandes de renseignements et aux plaintes. Planifiez une politique efficace de livraison et de retour de marchandise refusée. Faites affaire avec un hébergeur Web qui permet d'avoir des statistiques fiables de fréquentation.

Ne manquez pas la diffusion de l'émission **Le Nouveau Québec inc.**, chaque lundi, au Canal Argent, à 16 h sur Videotron (92), Bell Télé (128), Cogeco (92) et Star Choice (759). En rediffusion à 18 h 30 et 21 h 30 ainsi que le mardi, à 9 h.

**ARGENT**