



ENTREPRISES - SECTION 12

**CROISSANCE DES EXPORTATIONS DANS UN MONDE VIRTUEL :  
GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE**

---

# Liste de contrôle des actifs numériques

ÉDITION 2021

# Liste de contrôle des actifs numériques

Les actifs numériques doivent être de qualité supérieure, bien conçus, et refléter une image de marque appropriée à l'identité de votre entreprise, de votre site Web et de vos contenus accessoires, comme les dépliants, les lettres types et le conditionnement. Utilisez des formats Web pour réduire la taille des fichiers (et le temps de chargement) tout en préservant la qualité. Voir les sources (au verso) pour de plus amples renseignements.

Logotypes de l'entreprise et des produits : ayez des versions qui fonctionnent sur les sites des médias sociaux, les plateformes commerciales virtuelles – format png, souvent de 200 x 200 pixels carrés.

Photos : des clichés de qualité dans le format qui convient le mieux à Internet : png. De plus, ayez un portrait (.png ou .jpg) de chaque délégué pour le profil d'inscription. 150 x150 pixels; 100 x 150 pixels

Vidéos : vidéos promotionnelles de 30 secondes à 2 minutes; dépliants vidéo plus longs; visites vidéo. Sur votre site/ You Tube ou Vimeo

Dépliants numériques : conçus pour l'interface Web, lisibles, .pdf

Infographiques : explication de questions complexes par des illustrations originales.

Présentations diaporamas de type PowerPoint; webinaires, conférences TED de chefs de file de l'industrie.

Messages sur les médias sociaux : articles sur LinkedIn; gazouillis bien reçus; balados.

---

Livres électroniques et guides : renseignements détaillés établissant le contexte de votre produit.

---

Foire aux questions : règle tous les détails des petites et des grandes questions.

---

Livres blancs : discussions sur l'exploration technologique ou la recherche de solutions concernant votre produit.

---

Témoignages de clients : de brèves citations accompagnées du nom et du titre de l'auteur, du nom de l'entreprise, de photographies. Si possible, lien vers une évaluation plus poussée.

---

Évaluations de produits indépendantes : journalistes, magazines de l'industrie, cote Capterra

---

Certifications : industrielles; offices des normes, comme l'ACN et l'ULC; ou spécifiques au marché, comme le label européen.

---

Recherche : idéalement des résultats de recherche qui montrent que des clients ont utilisé le produit avec succès.

---

Des bulletins, des communiqués, des bulletins d'entreprise ou des publications industrielles qui présentent votre produit.

---

Sondages : les clients potentiels donnent leurs points de vue et les comparent à la réponse de l'industrie.

Programmes d'assurance de la qualité : traitez-vous systématiquement/proactivement le rendement du produit?

Diagrammes, schémas, spécifications techniques : détails sur la production et la performance

Vérifications de sécurité, concernant les systèmes internes, la technologie du produit, la traçabilité du produit/des intrants

Page des partenaires industriels : comment votre entreprise applique-t-elle l'industrie?

Fiches de prix : il peut s'agir de prix réels ou d'indicateurs de valeur accompagnés de coordonnées pour davantage de détails sur les prix.

Il faut échanger des actifs numériques pour obtenir davantage de renseignements sur les clients potentiels qui les téléchargent. Une fois saisis, un nom et une adresse de courriel doivent être automatiquement consignés pour que l'on puisse se concentrer sur la collecte de renseignements accessoires. Les transactions, comme le téléchargement de renseignements, doivent être faites proprement et rapidement. Sur tout le site Web, les clients potentiels doivent trouver des appels à l'action clairs, qui leur proposent l'étape suivante du cycle de vente. Il faut établir des courriels de suivi personnalisés pour que la conversation puisse reprendre là où elle a été interrompue, avec un suivi rapide et intense durant les deux semaines suivantes pour générer des ventes le plus efficacement possible.

**À envisager :** Avez-vous aussi besoin de versions traduites dans d'autres langues à des fins de suivi?

## Quelques sources Web d'information concernant les actifs numériques - Images et vidéos :

« All About Images. » University of Michigan Library Research Guides,  
<https://guides.lib.umich.edu/c.php?g=282942&p=1885348>  
Consulté le 22 novembre 2020.

Chi, Clifford. « 6 of the Best Video Formats for 2020. » Hubspot, décembre 2019,  
<https://blog.hubspot.com/marketing/best-video-format>  
Consulté le 22 novembre 2020.

Dadfar Kav. « Understanding all the Different Image File Formats. »  
Digital Photography School, 2015,  
<https://digital-photography-school.com/understanding-all-the-different-image-file-formats/>  
Consulté le 22 novembre 2020.

Maayan Gilad. « 8 Best Video File Formats for 2020. » IEEE Computer Society,  
[www.computer.org/publications/tech-news/trends/8-best-video-file-formats-for-2020](http://www.computer.org/publications/tech-news/trends/8-best-video-file-formats-for-2020)  
Consulté le 22 novembre 2020.

« Image File Formats. » Wikipedia,  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Image\\_file\\_formats](https://en.wikipedia.org/wiki/Image_file_formats)  
Consulté le 22 novembre 2020.

## Articles « YouTube vs vimeo » :

<https://howsociable.com/blog/vimeo-vs-youtube/>

<https://www.foximusic.com/youtube-vs-vimeo-corporate-videos/>

<https://blog.hootsuite.com/vimeo-vs-youtube-business/>

Forfaits et tarifs de Vimeo : <https://vimeo.com/upgrade>