

Vent d'optimisme pour 2017 chez les PME canadiennes exportatrices du secteur de la vente

eBay Canada publie son indice d'optimisme des PME et annonce les gagnants du 12^e concours annuel Entrepreneur de l'année

Toronto, le 19 octobre 2016 – Les petites et moyennes entreprises canadiennes (PME) sont optimistes quant à leur avenir, selon le premier *indice d'optimisme des PME d'eBay Canada*. Sur une échelle de 1 à 100 allant de très pessimiste à très optimiste, les PME canadiennes du secteur de la vente au détail obtiennent une moyenne de 74 points. Toutefois, les PME exportatrices obtiennent la note sensiblement plus élevée de 79 points, alors que la note des PME non exportatrices se situe à 72 points.

Les PME exportatrices ont également rapporté un total des ventes moyen de près de 60 % supérieur à celui des PME qui n'exportent pas. De plus, elles sont davantage portées à croire que de nouvelles possibilités commerciales s'offrent à elles (70 % c. 36 %) et que les technologies et l'innovation auront une incidence positive sur leur entreprise (56 % c. 41 %).

« Compte tenu de la taille plutôt petite du marché canadien, il est raisonnable de penser que l'optimisme des entreprises de notre pays est lié à l'exportation, déclare Andrea Stairs, directrice générale, eBay Canada. Un facteur de réussite essentiel à l'évolutivité d'une entreprise canadienne réside dans sa capacité à exploiter la demande internationale. Le commerce électronique a contribué à démocratiser les transactions internationales, et les marchés en ligne mondiaux comme eBay permettent aux PME de rejoindre les acheteurs au-delà de leurs frontières et de réaliser leur plein potentiel. »

Un autre facteur contribuant à l'optimisme des PME est la diversité des canaux de vente qu'utilise une entreprise. Ainsi, l'indice des entreprises qui utilisent de multiples canaux se situe à 77 points, comparativement à 72 points pour les entreprises qui n'en utilisent qu'un seul. De plus, les PME qui intègrent les canaux numériques à leurs multiples canaux obtiennent une meilleure note (77) que les autres (73).

Parmi les principaux obstacles à l'optimisme signalés par les PME canadiennes, on retrouve la valeur du dollar canadien pour l'achat d'intrants d'entreprise, les marges peu élevées et la concurrence difficile à l'échelle nationale. Enfin, bien que plus de la moitié des PME (56 %) conviennent que le Canada est un bon pays où exploiter une entreprise, seulement 38 % d'entre elles sont d'avis que les décisions du gouvernement canadien avantagent leur entreprise.

eBay Canada a également interrogé ses propres vendeurs commerciaux, qui ont obtenu une note de deux points supérieure sur l'indice à celle de la PME de vente au détail moyenne. Comme 98 % des PME sur eBay font de l'exportation et près de 7 sur 10 d'entre elles (68 %) utilisent de multiples canaux, il n'est pas surprenant qu'elles voient 2017 d'un bon œil. Ces conclusions sont appuyées par les gagnants du 12^e concours annuel Entrepreneur de l'année d'eBay Canada, un programme qui reconnaît l'excellence dans le commerce électronique au pays.

« Les gagnants de cette année démontrent l'esprit entrepreneurial en pleine croissance qui règne sur eBay, affirme Andrea Stairs. Les trois lauréats sont issus de la génération du millénaire et sont à la tête d'entreprises valant des millions de dollars; ce qui témoigne de la capacité des entrepreneurs axés sur la technologie à réussir au-delà d'un seul canal ou marché. »

Voici les gagnants de cette année :

Entrepreneur de l'année

Yossef Vidal (nom d'utilisateur eBay : [watchvendor](#)) était déterminé à démarrer son entreprise à son retour au Canada en 2008. Il a donc convaincu son employeur (une entreprise d'appareils électroniques en ligne) de le payer en marchandises pendant ses derniers mois de travail. Établis à Montréal au Québec, sa femme Shoshana et lui ont commencé à vendre des téléphones cellulaires sur eBay, puis ont rapidement ajouté des montres à leurs stocks. Leurs montres ont connu un succès immédiat, en particulier à l'étranger. Ils ont donc élargi leur offre avec des bijoux, des lunettes de soleil et des sacs à main de marque. Il y a un an, après des recherches approfondies, Yossef et Shoshana ont relancé leurs efforts de vente d'appareils électroniques haut de gamme, surtout sur le marché canadien. Ils sont fiers de donner aux clients canadiens la chance d'acheter auprès d'un vendeur du pays. À ce jour, les ventes cumulatives de l'homme de 30 ans et de sa femme s'élèvent à plus de 10 millions de dollars.

Entrepreneur omnicanal

Nadia Shuaib (nom d'utilisateur eBay : [budget_electronics](#)), une résidente d'Etobicoke en Ontario, a démarré son entreprise de vente en gros d'accessoires pour téléphones cellulaires dans son appartement en 2014. Elle vendait alors principalement des stocks à des détaillants locaux. Depuis qu'elle a commencé à vendre sur eBay, elle a élargi de plus de dix fois sa gamme de produits et a ouvert un entrepôt de 3 500 pi² qui lui tient également lieu de magasin. Nadia a optimisé ses activités multicanales en tirant parti des informations recueillies auprès de ses clients en magasin sur les tendances de l'heure, de la plateforme eBay pour recueillir des évaluations sur son service à la clientèle et d'un outil personnalisé de gestion des relations avec la clientèle pour offrir un service efficace à ses acheteurs en boutique et en ligne. À ce jour, ses ventes en ligne ont augmenté de plus de 1 000 %, et l'entrepreneure de 30 ans prévoit réaliser des ventes s'élevant à un million de dollars en 2017.

Micromultinationale de l'année

En 2011, Adrien Lavoie (nom d'utilisateur eBay : [boardshopw](#)) a démarré son entreprise dans le sous-sol de ses parents en vendant des marchandises liées aux planches à roulettes. Grâce à son succès rapide sur eBay, il a pu bâtir une boutique de briques et de mortier de 2 100 pi² à Gatineau au Québec. Deux ans plus tard, à l'âge de 24 ans, il a remporté le Prix du jeune entrepreneur de l'année d'eBay. Depuis, il a transformé son entreprise pour se concentrer principalement sur les chaussures de sport, notamment les modèles de grandes marques comme Reebok et Adidas qui sont plus difficiles à se procurer sur les marchés internationaux. Les ventes à l'échelle mondiale sur eBay sont la clé du succès d'Adrien : 90 % d'entre elles proviennent de l'extérieur du Canada, notamment des États-Unis, de la France, de l'Australie, de l'Allemagne et du Japon. De plus, il expédie régulièrement des objets vers plus de 45 pays. À ce jour, Adrien a vendu des chaussures et des vêtements sur eBay pour un total de plus d'un million de dollars.

Vous pouvez obtenir davantage d'informations sur les gagnants du concours Entrepreneur de l'année à l'adresse cafr.eBay.ca/eoy.

Voici d'autres conclusions de *l'indice d'optimisme des PME d'eBay Canada* :

- Plus de la moitié (54 %) des PME interrogées envisagent l'année 2017 avec plus d'optimisme, et une PME sur cinq (19 %) est très optimiste
- Les PME québécoises sont en général les plus optimistes et atteignent un pointage de 79 sur l'indice; les PME de l'Atlantique sont les moins optimistes, avec 72 points

- Deux PME sur trois (66 %) en affaires depuis moins de cinq ans sont optimistes quant à la croissance de leur entreprise en 2017, comparativement à 47 % des PME en activité depuis plus de 20 ans
- Une PME sur quatre (28 %) s'attend à augmenter le nombre de ses canaux de vente en 2017. Ce chiffre augmente à 38 % pour les PME exportatrices et baisse à 22 % pour les PME non exportatrices
- Le pourcentage des PME qui pensent augmenter leur nombre d'employés en 2017 est de 16 %, et 26 % des PME exportatrices s'attendent à une hausse, comparativement à 11 % pour les PME non exportatrices

Consultez les autres résultats de l'enquête à l'adresse cafr.eBay.ca/SMBOptimismIndex.

Méthode de sondage MARU :

Le sondage en ligne, administré par MARU/Vision Critical Research & Consulting, a été réalisé entre le 3 et le 30 août. L'échantillon des PME interrogées a été tiré du Forum Angus Reid, tandis que les détaillants d'eBay Canada ont été interrogés directement par l'entreprise. L'échantillon consistait en 427 PME et en 117 vendeurs professionnels d'eBay de partout au Canada. La marge d'erreur de l'échantillon des PME est de +/- 4,7 %. La marge d'erreur de l'échantillon des vendeurs eBay est de +/- 9,7 %. Pour pouvoir participer au sondage, les PME devaient générer un revenu minimal de 13 000 \$ CA et compter un maximum de 99 employés. Les vendeurs eBay devaient générer un revenu minimal de 13 000 \$ CA, mais aucune exigence n'a été définie quant au nombre d'employés.

À propos d'eBay Inc.

eBay (NASDAQ : [EBAY](http://www.ebay.com)) est le site de commerce électronique le plus dynamique au monde qui permet d'explorer une sélection remarquable de produits de qualité. eBay met en relation des millions d'acheteurs et de vendeurs partout dans le monde, favorise leur réussite et crée des occasions grâce au commerce électronique. Selon notre vision, le commerce doit être dirigé par des individus, propulsé par la technologie et accessible à tous. eBay accueille plus de huit millions de visiteurs canadiens uniques par mois (mesure d'audience comScore Media Metrix, août 2016). Pour en savoir plus, rendez-vous sur le site ebay.ca.