

eBay réunit des acteurs majeurs du e-commerce transfrontalier pour identifier les nouvelles opportunités de croissance à l'export des PME françaises

La conférence-débat organisée aujourd'hui par eBay à La Cantine en présence des représentants de la Commission Européenne, de l'ACSEL, d'UBIFRANCE et d'acteurs du e-commerce a confirmé la dynamique de croissance des entreprises ayant leur activité en ligne, tout en ouvrant de nouvelles perspectives de développement à l'export pour les PME françaises.

« Les perspectives du commerce transfrontalier en ligne sont prometteuses et les entreprises françaises ne peuvent plus faire l'économie du e-commerce pour trouver des relais de croissance à l'étranger », a affirmé Murray Lambell, Directeur des activités vendeurs professionnels pour eBay en Europe du Sud, tout en dévoilant des chiffres particulièrement optimistes : 71% des vendeurs présents sur eBay prévoient de poursuivre, voire d'accélérer leurs résultats à l'exportation en 2012, alors que 95% des professionnels présents sur eBay vendent déjà hors de France. En effet, le secteur du e-commerce est l'un des rares à tenir tête à la crise et continue de connaître une croissance à deux chiffres.

Cette évolution et le dynamisme du secteur ont également été rappelés par Thierry Petit, Président de la Commission sur le e-commerce transfrontalier de l'ACSEL (Association de l'économie numérique), qui a expliqué que les besoins étaient différents selon le type de commerçants mais aussi selon les marchés. Il a précisé : *« Chaque pays a ses spécificités et le risque pour l'entrepreneur serait de vouloir uniformiser ses méthodes de vente : il faut penser global tout en étant singulier dans la manière de présenter son offre auprès des consommateurs des différents marchés. »* De nombreuses pistes ont été évoquées afin de maximiser pour les PME françaises le levier de développement que représente le e-commerce transfrontalier, qui recèle de forts gisements de croissance.

Pour Mohamed Khodja, chef de service marketing digital d'UBIFRANCE, chaque entreprise doit s'appuyer sur le bon partenaire et faire appel aux dispositifs d'accompagnement mis en place par l'équipe de France de l'export : *« Le principal frein structurel pour les PME françaises est d'avoir du temps et des ressources pour se lancer. Pour l'expertise web, il y a de nombreux outils à disposition faciles à utiliser, qui demandent un faible investissement pour les entreprises, telles les plateformes You Buy France pour gagner en visibilité à l'international et eBay pour développer une boutique en ligne. »*

Les solutions partenaires ont également été mises en avant par deux acteurs de l'e-commerce, Greg Zemor (NetEven) et Bruno Lespinet (VinAttitude), qui ont partagé leur expérience en montrant la facilité avec laquelle une entreprise peut aujourd'hui exporter, sans risque et pour des coûts très faibles.

.../...



Patricia Lamotte, administratrice à la DG Marché intérieur et services de la Commission européenne, a souligné le travail à effectuer pour lever la barrière de la confiance mais aussi la nécessaire harmonisation des réglementations européennes, afin de favoriser la croissance du commerce transfrontalier entre pays européens. « **Notre objectif européen est de doubler d'ici 2015 la part de l'e-commerce dans les ventes de détail** », a-t-elle déclaré. Cette volonté de saisir l'opportunité de croissance que représente le e-commerce transfrontalier pour les entreprises françaises, nécessitera un engagement de tous les acteurs dans la facilitation de l'accès aux nouvelles technologies par la formation et la création de services clés-en-main.

A propos d'eBay

Fondée en 1995 à San Jose, en Californie, [eBay Inc.](#) (NASDAQ : EBAY) est un leader mondial du commerce et des paiements qui relie des millions d'acheteurs et de vendeurs. Première place de marché en ligne du monde, eBay permet aux utilisateurs d'acheter et de vendre dans presque tous les pays au monde ; [PayPal](#) permet aux particuliers et aux entreprises d'envoyer et de recevoir des paiements en ligne de manière sûre, facile et rapide ; et [GSI](#) facilite le commerce électronique, la distribution multicanaux et le marketing numérique pour les multinationales. [X.Commerce](#) rassemble les technologies et communautés de développeurs d'eBay, PayPal et [Magento](#), une plate-forme de commerce électronique, pour soutenir eBay dans sa mission visant à faciliter le commerce. Des millions de personnes se connectent également à nos places de marché spécialisées telles que [StubHub](#), premier site mondial pour la vente de billets en ligne, et les sites eBay Classifieds (Petites Annonces), qui opèrent dans plus de 1000 villes à travers le monde. Pour obtenir de plus amples informations sur la société et notre portefeuille de marques en ligne, veuillez visiter le site www.ebayinc.com

En France, [eBay.fr](#) est aussi le leader du e-commerce et compte 15 millions de membres inscrits. [eBay.fr](#) permet d'acheter et de vendre aux formats Enchères, Prix Fixe ou Petites Annonces des objets d'occasion ou bien neufs à des vendeurs particuliers ou professionnels.

L'ensemble des communications presse d'eBay est accessible [ici](#).

Toute l'actualité d'eBay sur la page [Facebook eBay France](#) et sur le compte [Twitter](#)

Contact presse eBay France :

Agence APCO :

Bao-Chau NGUYEN – 01 44 94 86 72 – bcnguyen@apcoworldwide.com