



## **UN RAPPORT DÉPOSÉ PAR eBay CANADA PROPOSE L'ÉLIMINATION DES BARRIÈRES COMMERCIALES POUR FAVORISER UN NOMBRE DE PLUS EN PLUS IMPORTANT D'EXPORTATEURS**

*Les entreprises technologiques sont particulièrement touchées par les droits d'exportation*

**TORONTO, le 1er octobre 2014** – Le gouvernement canadien pourrait favoriser les activités d'exportation réalisées par le nombre croissant de petites entreprises technologiques en éliminant les barrières commerciales qui limitent la libre circulation des biens à la frontière du pays.

Tel est le constat qui émerge d'un rapport\* déposé ce matin par eBay Canada, chef de file mondial en matière de commerce électronique, qui propose que le plafond d'exonération des droits de douane – une mesure qui détermine la valeur maximale des marchandises pouvant être expédiées sans le versement de droits, souvent appelée limite des exemptions personnelles (LEP) – passe de 20 à 200 dollars.

Cette recommandation découle des résultats d'une étude interne démontrant que les entreprises technologiques, telles que celles dirigées par les vendeurs eBay, misent davantage sur l'exportation que leurs homologues ayant pignon sur rue et que la limite des exemptions personnelles présentement en vigueur nuit considérablement à leur croissance.

« Nous croyons que la compétitivité des entreprises canadiennes – et plus particulièrement celle des entreprises technologiques – est fortement entravée par la LEP actuelle », souligne Andrea Stairs, directrice générale d'eBay Canada. « À l'international, la LEP est souvent beaucoup plus élevée que celle établie au Canada, ce qui rend de nombreux pays beaucoup plus compétitifs dans le marché mondial du commerce électronique. »

Le rapport déposé par eBay Canada indique que 99,5 % des entreprises technologiques exportent des marchandises, contrairement à seulement 10,4 % des entreprises ayant pignon sur rue. De plus, alors que 57% des exportateurs traditionnels font exclusivement affaire avec des partenaires des États-Unis, les entreprises étudiées par eBay traitent avec des partenaires de 19 pays différents en moyenne, y compris un large éventail de marchés émergents, dans lesquels ils réussissent particulièrement bien (augmentation du volume des ventes de 125 % en Amérique du Sud, de 66 % en Asie et de 146 % en Afrique depuis la crise financière de 2008).

Le rapport d'eBay révèle également que les entreprises technologiques ont réussi à accroître davantage leurs exportations que les entreprises des secteurs traditionnels. De 2008 à 2013, les entreprises technologiques étudiées par eBay ont vu une augmentation de 14 % de leurs ventes transfrontalières alors que les exportations globales étaient en chute de 2 % au cours de la même période, ce qui démontre bien l'incidence positive des échanges internationaux sur les petites entreprises.

« Les activités commerciales internationales de ces entreprises constituent un exemple de ce que les entreprises canadiennes devraient viser », explique Andrea Stairs. « Il appartient à notre gouvernement de soutenir de telles activités commerciales en éliminant les obstacles qui limitent l'accès à des chaînes d'approvisionnement mondiales rentables, et la capacité de ces entreprises à respecter les normes internationales de commerce électronique en matière de politiques de retour. »

Mme Stairs ajoute que la limite actuelle des LEP, qui est inférieure de 180 dollars à celle des États-Unis, contribue aux écarts de prix des biens entre les États-Unis et le Canada en limitant l'accès des vendeurs

à un approvisionnement moins coûteux et en forçant l'ajout de frais administratifs supplémentaires qui sont souvent assumés par les consommateurs.

En plus de soulever la question de la LEP, le rapport déposé par eBay contient une foule de mesures visant à simplifier les formalités douanières pour les petites entreprises technologiques. Une de ces mesures propose de faciliter la participation des petites entreprises aux programmes de négociants dignes de confiance, comme le programme Partenaires en protection (PEP), qui permet aux expéditeurs fiables de profiter de services d'expédition rapide entre le Canada et les États-Unis. On y propose que le programme canadien d'expéditeur fiable soit élargi et que le gouvernement réexamine ses protocoles d'évaluation des risques en ce qui a trait aux micro-entreprises.

« Si le gouvernement fédéral pouvait prendre de telles mesures, cela faciliterait la gestion de mon entreprise, et de bien d'autres comme la mienne, et pourrait inciter les jeunes entrepreneurs à déployer leur entreprise hors de nos frontières », dit Darrell Renaud, dont l'entreprise Scouttech Outfitters, spécialisée dans la vente d'équipement de plein air depuis 2003, compte de nombreux clients dans des pays voisins comme les États-Unis et éloignés comme l'Australie, Israël, le Chili et même l'Île Maurice.

L'étude reposait sur l'analyse détaillée de l'activité de petites entreprises eBay comptabilisant des ventes annuelles de 10 000 dollars ou plus entre 2008 et 2013. Cette analyse s'est intéressée aux ventes, au nombre de transactions, aux pays de destination, aux catégories de produits, à l'emplacement géographique et à plusieurs autres indicateurs.

### **Faits et données supplémentaires à propos des exportations effectuées par les entreprises technologiques**

- Alors que les PME canadiennes des secteurs traditionnels exportent principalement vers les États-Unis (57 % des exportateurs), 95 % des entreprises technologiques exportent vers les États-Unis et au moins un autre pays, ce qui laisse supposer que ces entreprises ont une vision plus globale en matière d'approvisionnement et de stratégies de vente.
- 13 % des entreprises technologiques sont nouvellement créées contre 4 % du total des exportateurs canadiens, ce qui démontre que le secteur du commerce électronique est fertile.
- 83 % des entreprises technologiques nouvellement établies exportent vers au moins deux marchés au cours de leur première année d'existence, ce qui illustre la puissance d'Internet pour permettre à tous les entrepreneurs, même ceux ayant peu d'expérience, d'entrer en relation avec des clients de marchés étrangers.
- L'étude démontre que 26 % des PME qui se lancent dans le commerce international surperforment leur marché de façon significative comparativement à 13 % de celles dont l'activité ne dépasse pas les frontières, ce qui prouve encore une fois l'incidence positive des échanges internationaux sur les petites entreprises.

*\* Rapport disponible en anglais seulement*

### **À propos d'eBay Canada**

Fondée en 1995 à San Jose, Californie, eBay Inc. (NASDAQ:EBAY) est une plateforme de commerce à l'échelle mondiale et un leader du paiement mettant en contact des millions d'acheteurs et de vendeurs. Nous le faisons par l'entremise d'eBay, le plus grand marché en ligne au monde qui permet aux utilisateurs d'acheter et de vendre dans presque tous les pays; de PayPal qui permet aux personnes et aux entreprises de faire et recevoir facilement, rapidement et en toute sécurité des paiements électroniques; et de GSI qui facilite le commerce électronique, le commerce de détail multicanal et le

marketing numérique pour les entreprises mondiales. eBay joint également des millions de personnes par l'entremise de places de marché spécialisées comme StubHub, la plus grande billetterie en ligne au monde, et les sites eBay Petites annonces qui, ensemble, ont une présence dans plus de 1 000 villes à travers le monde. Au Canada, le site eBay est visité par plus de 7 millions de visiteurs uniques par mois (comScore Media Metrix : mars 2014).

**-30-**

**Pour de plus amples renseignements, les médias peuvent contacter:**

Megan Vickell  
eBay Canada  
mvickell@ebay.com  
416.934.2028

Catherine PouliotEdelman  
(au nom d'eBay Canada)  
Catherine.pouliot@edelman.com  
514-315-1986