

Un vent d'optimisme souffle sur la communauté canadienne des PME, malgré des perspectives mondiales incertaines

eBay Canada publie son Indice d'optimisme des PME et annonce les lauréats de la 13^e édition du concours Entrepreneur de l'année

Toronto, le 4 octobre 2017 – Malgré un climat politique et économique incertain à l'échelle mondiale, la deuxième édition de l'*Index d'optimisme des PME* annuel d'eBay Canada révèle que 76 pour cent des propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes du secteur de la vente au détail se disent optimistes quant à leurs perspectives d'avenir depuis l'an dernier. Les trois quarts des propriétaires de PME estiment également que le Canada est un bon pays où exploiter une entreprise. En fait, le niveau d'optimisme général chez les entrepreneurs d'ici est à la hausse, se situant à 75 points sur une échelle de 100 points (100 étant le plus optimiste), soit un point complet de plus qu'en 2016.

Comme l'an dernier, les résultats du rapport présentent un lien étroit entre optimisme et exportations. Si les propriétaires de PME exportatrices voient généralement l'avenir de façon plus positive que les propriétaires de PME non exportatrices, leur niveau d'optimisme a diminué d'un point de pourcentage complet en cours d'année. De même, plus de 40 pour cent des entrepreneurs sondés disent ne pas avoir confiance en la capacité du gouvernement du Canada de négocier des accords de commerce international bénéfiques pour leurs activités, tels que l'ALENA.

« L'exportation est un important vecteur de croissance pour les PME canadiennes. Il est impératif que notre pays continue de faire preuve de fermeté dans son approche au commerce international », croit Andrea Stairs, directrice générale d'eBay Canada. « eBay offre une technologie habilitante, qui permet aux entreprises canadiennes de toutes les tailles et les régions de faire des affaires partout au pays et dans le monde. Lorsque nous combinons de telles technologies habilitantes à des mesures commerciales inclusives, nous créons un environnement fécond pour les PME canadiennes et profitable pour l'ensemble de notre économie. »

D'autres facteurs contribuent à l'élan d'optimisme observé chez les PME du pays, notamment le recours aux stratégies de vente Web et multicanal. En effet, les propriétaires de PME qui tirent profit de ces stratégies sont généralement plus optimistes que leurs collègues selon tous les indicateurs de performance mesurés dans le rapport. Ils sont par exemple plus susceptibles de croire qu'il existe pour eux des occasions de croissance des ventes tant au Canada qu'à l'étranger.

Cette année, les entrepreneurs canadiens étaient plus nombreux à souligner les défis auxquels les PME font face. Les difficultés les plus souvent nommées comprennent la forte concurrence nationale (37 %), la faiblesse des marges de profit (36 %) et la taille limitée de la clientèle canadienne (34 %).

Des obstacles similaires ont été relevés par les vendeurs commerciaux d'eBay Canada, qui ont également été sondés dans le cadre de ce rapport. Le niveau d'optimisme enregistré chez ce groupe d'entrepreneurs est de deux points supérieur à la moyenne des PME de détail. Notons que les vendeurs commerciaux sont plus nombreux à exporter leurs produits et à recourir aux stratégies multicanaux. Ces conclusions sont appuyées par les gagnants du 13^e concours annuel Entrepreneur de l'année d'eBay Canada, un programme national qui célèbre l'excellence en commerce électronique.

« Nous sommes enchantés de célébrer l'esprit d'entrepreneuriat exceptionnel que nous observons au sein de la communauté dynamique des vendeurs eBay au Canada, a déclaré Mme Stairs. Les gagnants

du concours Entrepreneur de l'année 2017 possèdent tous une histoire inspirante unique, mais partagent le même désir de tirer parti du commerce électronique pour bâtir des entreprises millionnaires. »

Rencontrez les gagnants de l'édition 2017 du concours Entrepreneur de l'année :

Entrepreneur de l'année :

Vasilios Sakellaropoulos (nom d'utilisateur eBay : UniversalDataSupplies) a commencé à vendre des cartouches d'encre et de toner depuis le sous-sol des parents de son ami et partenaire d'affaires. À l'époque, les deux entrepreneurs s'approvisionnaient par les canaux traditionnels et bâtissaient leur clientèle par la sollicitation à froid et le télémarketing. Or, la faiblesse de leurs marges et la taille réduite de leur clientèle ne leur permettaient pas de réaliser de profits suffisants. Faire le saut en ligne, tant pour l'approvisionnement que la vente, a été une décision charnière. Ce passage au numérique leur a permis de raffiner leur stratégie de gestion d'inventaire, d'aller chercher un marché secondaire en plus de faciliter leur expansion aux États-Unis. Aujourd'hui, Vasilios et son collègue sont à la tête d'une entreprise qui engendre des ventes de plusieurs millions de dollars par l'intermédiaire de divers canaux, exploitent un espace commercial et entrepôt de 2 800 pieds carrés, et gèrent six employés à temps plein.

Micromultinationale de l'année :

Kalina Koleva (nom d'utilisateur eBay : RunwayCatalog) et sa mère ont réussi à traduire brillamment leur passion commune pour la mode en une entreprise Web à temps plein qui emploie aujourd'hui toutes les femmes de leur famille. Le duo mère-fille a commencé à vendre des chaussures et des accessoires abordables à l'échelle nationale en tirant profit de leurs relations avec divers grossistes et fabricants canadiens. Toutefois, ce n'est que lorsque Kalina s'est intéressée aux débouchés internationaux offerts par la vente en ligne que l'entreprise familiale a connu une croissance sans précédent. Aujourd'hui, 95 pour cent de ses ventes proviennent de l'extérieur du pays, notamment des États-Unis, du Moyen-Orient et d'Europe, et son vaste catalogue compte autant de produits canadiens que de marques de luxe internationales. L'entreprise en ligne chapeautée par Kalina est aujourd'hui plusieurs fois millionnaire, mais ce succès n'est qu'un début : la jeune femme et son équipe utiliseront une portion des profits pour lancer prochainement leur propre étiquette de mode.

Entrepreneur polyvalent de l'année :

Après trois ans à l'emploi d'un détaillant et réparateur de produits électroniques grand public, Charles Chiu (nom d'utilisateur eBay : Refurbio) a vu dans la présence stagnante de l'entreprise sur le Web une occasion de croissance inexploitée. Charles a estimé qu'en donnant un coup de fouet à ce canal de distribution, il serait en mesure de générer d'intéressantes ventes complémentaires au modèle d'affaires axé sur le commerce B2B de l'entreprise. En utilisant les plateformes de vente en ligne, il a concentré ses efforts lors de certains moments clés pour le commerce de détail, notamment la rentrée scolaire et les Fêtes, pour offrir à prix hautement concurrentiel des accessoires technos généralement coûteux, remis à neuf et vendus avec la garantie complète du fabricant. Charles a également participé à des programmes d'offres en ligne, tels que les Aubaines eBay, pour faire la promotion et assurer la visibilité de son offre. Ses efforts se sont traduits par une croissance des ventes à trois chiffres sur le marché canadien, de sorte que le Web est aujourd'hui l'un des vecteurs de croissance principaux de

l'entreprise. Charles concentre maintenant ses efforts sur les ventes internationales afin de propulser encore davantage la croissance de l'entreprise.

Pour en savoir plus sur les gagnants du concours Entrepreneur de l'année, visitez cafr.eBay.ca/eoy.

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

- Les raisons les plus souvent invoquées par les propriétaires canadiens de PME pour lancer leur propre entreprise ne sont pas d'ordre financier ou motivées par la passion. En effet, une majorité d'entrepreneurs affirment avoir choisi cette voie pour être leur propre patron et profiter d'horaires plus flexibles.
- Un vent d'optimisme semble souffler sur les provinces de l'Atlantique : les propriétaires de PME de cette région ont enregistré un score de 77 points à l'index, soit 5 points de plus que l'an dernier. Après avoir été au bas de l'échelle nationale, les entrepreneurs des Maritimes partagent maintenant le sommet de l'échelle avec les résidents du Québec et de la région de la Saskatchewan et du Manitoba. L'Alberta est la province abritant le plus d'entrepreneurs pessimistes.
- Avec un score de 78 points, les femmes entrepreneures se révèlent plus optimistes que leurs compatriotes masculins, qui ont pour leur part enregistré un score de 73 points. Cet écart s'est élargi de 3 points de pourcentage depuis l'an dernier.
- Les milléniaux forment le groupe d'entrepreneurs le plus optimiste, avec un score de 83 points. Ils sont deux fois plus susceptibles de croire qu'ils peuvent réussir à se tailler une place sur le marché international que les entrepreneurs de 65 ans et plus (79 % contre 36 %).
- Si seulement 63 pour cent des propriétaires canadiens de PME vendent leurs produits et services en ligne – et que seulement 49 pour cent le font par l'intermédiaire d'un site Web d'entreprise –, une majorité d'entrepreneurs affirment qu'ils chercheront à prioriser les canaux de vente en ligne en 2018.
- Les consommateurs des États-Unis sont trois fois plus susceptibles de se procurer des biens offerts par des PME du Canada que d'Europe continentale, notre plus proche compétiteur (31 % contre 11 %), et 82 pour cent des PME canadiennes qui exportent leurs produits le font aux États-Unis.
- Les PME situées dans les secteurs urbains et périurbains (67 % pour les deux secteurs) utilisent davantage les canaux de vente en ligne que leurs semblables des régions rurales (45 %). Toutefois, ces derniers sont plus enclins à investir dans le commerce social.

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

Méthodologie du sondage Léger

Le sondage a été effectué entre le 18 juillet et le 15 août 2017 par l'intermédiaire de *LégerWeb*, le panel virtuel de la firme de sondage Léger, auprès de 502 petits détaillants canadiens ayant généré un revenu minimal de 13 000 \$ en 2016 et comptant un maximum de 99 employés, et de 169 vendeurs eBay ayant généré un revenu minimal de 13 000 \$ en 2016. Un échantillon aléatoire de cette taille donnerait une marge d'erreur de +/-4,4 % pour les petits détaillants canadiens, et de +/-7,5 % pour les vendeurs eBay (selon un bassin de 10 000 vendeurs), 19 fois sur 20.

À propos d'eBay Inc.

eBay (NASDAQ : EBAY) est le site de commerce électronique le plus dynamique au monde pour découvrir des produits uniques offrant une valeur inégalée. eBay met en relation des millions d'acheteurs et de vendeurs partout dans le monde et crée des occasions nouvelles grâce au pouvoir du 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 2017). Pour en savoir plus, visitez ebay.ca.