



# Aperçu de l'industrie canadienne de la vente au détail<sup>†</sup>

## > PROFIL DE L'INDUSTRIE

Le chiffre d'affaires de l'industrie de la vente au détail a atteint 390 milliards de dollars en 2006, une somme attribuable principalement aux augmentations des dépenses de consommation. De 2001 à 2006, l'industrie a crû à un taux moyen de plus de 5 %.

Il y a plus de 130 000 détaillants canadiens dont près de soixante-quinze pour cent sont des petites entreprises comptant moins de cinq employés. En plus de la concurrence féroce et des faibles marges bénéficiaires, ces petits détaillants font face à des préoccupations particulières quant à la croissance de la part de marché des marchands « grande surface. »

## > COMMENT LES DÉTAILLANTS PAIENT-ILS LES DÉPENSES D'ENTREPRISE?

Les chèques sont généralement le mode de paiement le plus couramment utilisé et privilégié, suivi par les cartes de crédit. Près de la moitié de tous les détaillants utilisent également l'argent comptant pour payer leurs dépenses d'entreprise (veuillez vous reporter au graphique intitulé *Façon dont les détaillants paient et préfèrent payer les dépenses*, à gauche).

Même si 70 % des détaillants utilisent les cartes de crédit, moins de la moitié d'entre eux utilisent les cartes de crédit d'affaires pour payer les dépenses liées à l'entreprise (veuillez vous reporter au graphique intitulé *Façon dont les détaillants utilisent les cartes de crédit pour payer les dépenses*, à gauche).

En moyenne, les détaillants qui utilisent les cartes de crédit paient 20 % de leurs dépenses d'entreprise à l'aide des cartes.

## > QU'ACHÈTENT LES DÉTAILLANTS?

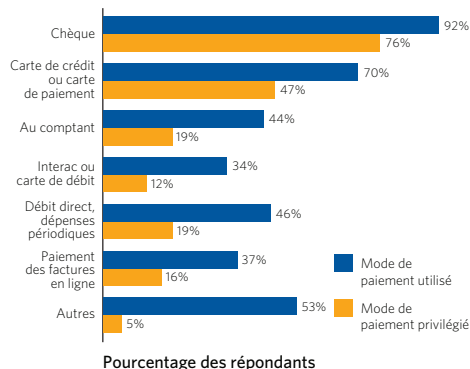
Les principales catégories de dépenses des détaillants canadiens incluent les services publics, les biens pour la revente, le loyer et les fournitures de bureau.

## > COMMENT LES CLIENTS PAIENT-ILS LES DÉTAILLANTS CANADIENS?

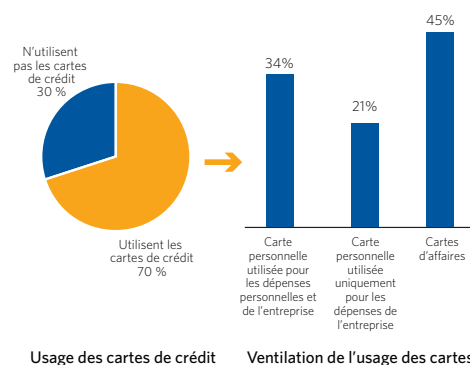
Les chèques et l'argent comptant sont toujours les modes de paiement les plus acceptés par les détaillants canadiens : respectivement 85 % et 80 %. Les cartes de crédit sont acceptées par 72 % de ceux-ci.

De plus, les détaillants canadiens préfèrent toujours l'acceptation de l'argent comptant et des chèques plutôt que les cartes de crédit. Ils ratent ainsi le potentiel de ventes accrues liées à l'acceptation des cartes de crédit.

### Façon dont les détaillants paient et préfèrent payer les dépenses



### Façon dont les détaillants utilisent les cartes de crédit pour payer les dépenses



<sup>†</sup> En 2007, Deloitte et Ipsos Reid ont procédé à une étude pour Visa Canada afin de définir les habitudes de dépenses des entreprises canadiennes. L'étude intitulée « Comment les entreprises achètent et vendent » formule plusieurs conclusions accompagnées de statistiques et de graphiques sur l'industrie canadienne de la vente au détail qu'on retrouve dans le présent document.



## LES CARTES VISA® AFFAIRES : le choix sensé pour les détaillants canadiens

### > QUELS SONT LES AVANTAGES D'UTILISER UNE CARTE VISA AFFAIRES POUR VOS DÉPENSES?

#### En comparaison de l'utilisation d'autres modes de paiement

- Les cartes Visa Affaires offrent une sécurité accrue et éliminent certains des risques liés à l'utilisation des chèques et de l'argent comptant.
- Les cartes Visa Affaires peuvent vous aider à gérer votre encaisse en accordant un délai de grâce pour effectuer les paiements.
- L'utilisation des cartes Visa Affaires peut vous aider à économiser, puisque les paiements par chèque exigent souvent qu'on y consacre de nombreuses heures et une main-d'œuvre accrue afin d'approuver, de traiter et de suivre la transaction.
- Elles permettent un règlement rapide des fonds entre vous et vos fournisseurs, éliminant les retards liés au traitement des chèques.

#### En comparaison des cartes personnelles

- L'utilisation des cartes Visa Affaires est une façon simple de séparer les dépenses d'entreprise des dépenses personnelles.
- Les cartes Visa Affaires peuvent fournir une ventilation des dépenses plus détaillée vous permettant d'analyser vos habitudes d'achat et de possiblement renégocier les contrats avec les fournisseurs clés.
- Elles peuvent offrir des programmes de récompenses comme des primes-voyages ou des remises en argent semblables à ceux des cartes personnelles.
- Les cartes Visa Affaires vous permettent d'établir des limites de crédit afin de mieux gérer vos dépenses.



#### SAVIEZ-VOUS QUE?

Certaines cartes de crédit d'affaires offrent des programmes de récompenses, permettant aux détaillants de profiter de remises en argent ou de primes-voyages, par exemple, en fonction de leurs achats<sup>†</sup>.



#### SAVIEZ-VOUS QUE?

- Les détaillants ont indiqué une augmentation moyenne de 38 % du chiffre d'affaires avec l'acceptation des cartes<sup>†</sup>.
- L'acceptation des cartes de crédit a permis aux détaillants d'économiser en moyenne 2 800 \$ par an en frais de recouvrement<sup>†</sup>.

### > POURQUOI ACCEPTER LES CARTES VISA COMME MODE DE PAIEMENT?<sup>†</sup>

- Une réception rapide des fonds : plus de la moitié des détaillants ont remarqué une amélioration de l'encaisse et une diminution des frais pour mauvaises créances après avoir accepté les cartes de crédit.
- Près de 70 % des détaillants indiquaient que l'acceptation des cartes a permis d'augmenter leurs ventes.
- Un important pourcentage a constaté que l'acceptation des cartes est moins coûteuse que l'émission de factures aux clients, puisqu'elle diminue la paperasserie et la gestion administrative.

<sup>†</sup> En 2007, Deloitte et Ipsos Reid ont procédé à une étude pour Visa Canada afin de définir les habitudes de dépenses des entreprises canadiennes. L'étude intitulée « Comment les entreprises achètent et vendent » formule plusieurs conclusions accompagnées de statistiques et de graphiques sur l'industrie canadienne de la vente au détail qu'on retrouve dans le présent document.



## LES CARTES VISA AFFAIRES : au service des détailants canadiens

### PROGRAMME ÉCONOMIES VISA AFFAIRES®



Grâce au programme Économies Visa Affaires, il est facile pour votre entreprise d'obtenir des rabais exclusifs et des offres spéciales auprès de marchands sélectionnés lorsque vous réglez vos achats avec votre carte Visa Affaires. Parmi les offres récentes, on retrouve les suivantes :

- Économisez 10 % sur tous les achats de fournitures de bureau chez Grand and Toy\*
- Économisez jusqu'à 25 % sur un choix d'ordinateurs de Lenovo\*
- Économisez jusqu'à 20 % chez Hertz\*
- Économisez jusqu'à 15 % auprès de restaurants choisis partout au Canada\*

\* Pour connaître toutes les conditions, consultez le site [economiesvisaaffaires.ca](http://economiesvisaaffaires.ca)

« Les cartes simplifient tellement votre vie, elles sont dans votre poche et vous donnent immédiatement accès. Tous sont maintenant en mesure d'accepter les cartes. Il est désormais difficile d'utiliser les chèques en raison des nombreuses restrictions quant au délai de compensation des banques. Il est bon d'avoir des options de paiement. »

#### **Barry Ivory**

Propriétaire, Ivory Art Supply, Ontario  
Titulaire de carte Visa†

### Étude de cas<sup>†</sup> 1

#### Un détaillant en alimentation de l'Alberta a réduit ses dépenses à l'aide des cartes d'affaires

Un détaillant en alimentation de l'Alberta comptant moins de 10 employés et affichant un chiffre d'affaires annuel entre 750 000 dollars et 1 million, a récemment commencé à utiliser les cartes de crédit d'affaires pour payer les dépenses. L'entreprise a constaté des réductions du coût de faire des affaires, puisque les cartes de crédit d'affaires offrent :

- des taux d'intérêt concurrentiels;
- des coûts de traitement inférieurs à ceux du traitement des chèques;
- une encaisse améliorée en raison de la période de grâce et de la période de flottement offertes par les cartes de crédit;
- une ventilation détaillée des dépenses par catégorie de dépenses;
- la capacité d'établir des limites de dépenses;
- la séparation des dépenses personnelles de celles de l'entreprise;
- le suivi des dépenses des employés dans diverses catégories.

Les cartes d'affaires permettent également à ce détaillant d'accéder à des niveaux de crédit supérieurs, permettant à l'entreprise de répondre aux besoins de financement au fur et à mesure qu'ils se présentent.

### Étude de cas<sup>†</sup> 2

#### Un fleuriste de la Colombie-Britannique a connu des ventes florissantes après avoir accepté les cartes de crédit

Un fleuriste de taille moyenne de la Colombie-Britannique a commencé à permettre à ses clients de payer leurs achats par cartes de crédit en 2004 et il constate une augmentation de 15 % des ventes depuis ce temps. L'acceptation des cartes de crédit a permis à l'entreprise d'améliorer son encaisse, puisqu'il n'y a quasiment aucun retard dans la réception des paiements. Pour le fleuriste, l'acceptation des cartes a été également moins coûteuse que l'émission de factures et l'acceptation a permis de diminuer les frais de recouvrement.

Consultez le site [visa.ca/pme](http://visa.ca/pme)  
pour en savoir plus

† En 2007, Deloitte et Ipsos Reid ont procédé à une étude pour Visa Canada afin de définir les habitudes de dépenses des entreprises canadiennes. L'étude intitulée « Comment les entreprises achètent et vendent » formule plusieurs conclusions accompagnées de statistiques et de graphiques sur l'industrie canadienne de la vente au détail qu'on retrouve dans le présent document.