



Aperçu de l'industrie canadienne du commerce de gros[†]

> PROFIL DE L'INDUSTRIE

L'industrie canadienne du commerce de gros a connu jusqu'à présent une croissance moyenne de 7 % par an. En 2006, les revenus ont atteint près de 500 milliards de dollars.

L'industrie emploie près de 750 000 Canadiens. Quatre-vingt-quinze pour cent des grossistes sont de petites entreprises, et les deux tiers des grossistes comptent moins de dix employés.

Près de 90 % des grossistes utilisent Internet pour effectuer certaines de leurs transactions d'affaires. Près de la moitié des grossistes achètent leurs marchandises auprès de leurs fournisseurs en fonction de modalités de crédit.

> COMMENT LES GROSSISTES PAIENT-ILS LES DÉPENSES D'ENTREPRISE?

Les chèques et les cartes de crédit sont les modes de paiement les plus couramment utilisés (veuillez vous reporter au graphique intitulé *Façon dont les grossistes paient et préfèrent payer les dépenses*, à gauche).

Des 60 % de grossistes ayant participé au sondage qui utilisent les cartes de crédit, plus de la moitié utilisent les cartes de crédit d'affaires plutôt que les cartes personnelles (veuillez vous reporter au graphique intitulé *Façon dont les grossistes utilisent les cartes de crédit pour payer les dépenses*, à gauche). Ces données peuvent être attribuables aux limites de crédit plus élevées et aux taux d'intérêt plus bas souvent offerts par les cartes d'affaires. En moyenne, les grossistes qui utilisent les cartes de crédit paient 22 % de leurs dépenses d'entreprise avec leurs cartes.

> QU'ACHÈTENT LES GROSSISTES?

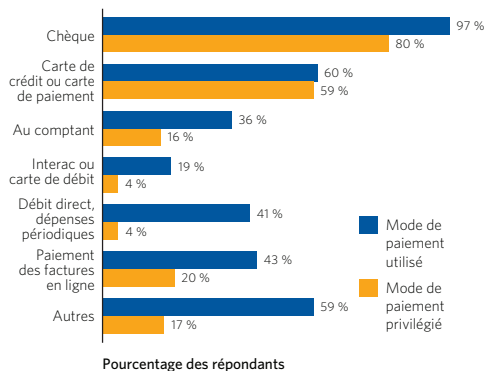
Les principales catégories de dépenses incluent les marchandises pour la revente et les stocks, les matières premières, les services publics, le loyer et les déplacements.

> COMMENT LES CLIENTS PAIENT-ILS LES GROSSISTES?

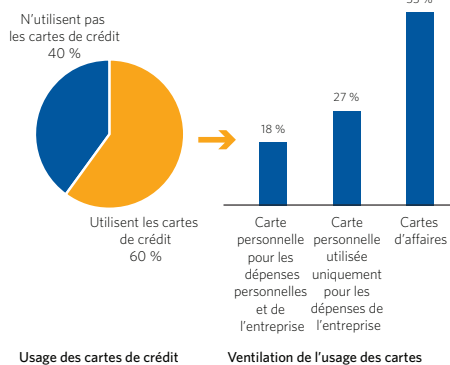
Les chèques sont le mode de paiement le plus largement accepté et privilégié parmi les grossistes. Un peu moins de la moitié des grossistes ayant participé au sondage acceptent les cartes de crédit.

Il a été démontré que l'acceptation des cartes de crédit améliore les ventes et l'encaisse tout en réduisant les mauvaises créances.

Façon dont les grossistes paient et préfèrent payer les dépenses



Façon dont les grossistes utilisent les cartes de crédit pour payer les dépenses



[†] 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 du commerce de gros qu'on retrouve dans le présent document.



LES CARTES VISA® AFFAIRES:

Le choix sensé des grossistes 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 sont commodes, faciles à utiliser et simplifient les achats en ligne.
- Elles permettent un règlement rapide des fonds entre vous et vos fournisseurs, éliminant les retards liés au traitement des chèques.
- L'utilisation des cartes Visa Affaires vous permet d'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 peuvent contribuer à l'élimination de 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.



En comparaison des cartes personnelles

- Les cartes Visa Affaires offrent une ventilation des dépenses plus détaillée vous permettant d'analyser vos habitudes d'achat et de possiblement renégocier les contrats avec les principaux fournisseurs.
- Elles peuvent comporter des programmes de récompenses, comme des primes-voyages ou des remises en argent, semblables à ceux des cartes personnelles.
- Les cartes Visa Affaires peuvent avoir des limites de crédit plus élevées que celles des cartes personnelles, permettant d'effectuer des achats plus importants et de favoriser la croissance de l'entreprise.

> POURQUOI ACCEPTER LES CARTES VISA COMME MODE DE PAIEMENT?†

- Une réception rapide des fonds : plus des deux tiers des grossistes ont remarqué une amélioration de l'encaisse découlant de l'acceptation des cartes de crédit.
- Plus du tiers des grossistes ont signalé une diminution des frais engagés pour le recouvrement et les mauvaises créances après l'acceptation des cartes de crédit.
- De plus, un important pourcentage de grossistes 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.
- L'acceptation des cartes de crédit simplifie les ventes transfrontalières et d'outre-mer favorisant ainsi la croissance de votre entreprise.



SAVIEZ-VOUS QUE?

Certaines cartes de crédit d'affaires comportent des programmes de récompenses permettant aux grossistes de profiter de remises en argent ou d'accumuler des primes-voyages, par exemple, en fonction de leurs achats.†



SAVIEZ-VOUS QUE?

L'acceptation des cartes de crédit a permis aux grossistes d'économiser en moyenne 4 600 \$ par an en frais de recouvrement.†

† 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 sur l'industrie canadienne du commerce de gros qu'on retrouve dans le présent document.



LES CARTES VISA® AFFAIRES: au service des grossistes 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

« Les cartes de crédit offrent toute la commodité pour suivre les dépenses. Elles sont plus faciles à utiliser et elles permettent de rationaliser ma capacité d'effectuer des achats. »

George Woodman

Propriétaire, Hub Office Products and Equipment Wholesale, Nouveau-Brunswick Titulaire d'une carte Visa†

Étude de Cas[†] 1

Un grossiste du Québec adopte la carte Visa Affaires et constate les avantages qu'elle offre

Un grossiste dans la vente de tracteurs, situé au Québec, qui compte 10 employés et est en affaires depuis 40 ans, a récemment commencé à utiliser les cartes de crédit Visa Affaires. Le grossiste profite maintenant :

- d'un programme de primes-voyages;
- d'une ventilation détaillée des dépenses par catégorie de dépenses;
- de la capacité de contrôler l'usage des cartes par les employés en établissant des limites de dépenses personnalisées;
- une économie des coûts attribuable à une diminution de la gestion des paiements par chèque;
- une encaisse améliorée en raison de la période de grâce et de la période de flottement offertes par les cartes de crédit.

Les cartes Visa Affaires ont également aidé cette entreprise à répondre à ses besoins en matière de financement en lui donnant accès à des niveaux de crédit plus élevés que ceux auxquels elle avait accès avec les cartes personnelles.

Consultez le site visa.ca/pme pour en savoir plus

Étude de Cas[†] 2

Le chiffre d'affaires d'un grossiste de la Colombie-Britannique augmente rapidement à la suite de son acceptation des cartes de crédit

Un grossiste de pièces automobile de la Colombie-Britannique, comptant moins de 10 employés, a commencé à accepter les cartes de crédit de ses clients. Depuis, les ventes, accentuées par les commandes de l'étranger, ont augmenté de 50 % pour atteindre 1 million de dollars par an. L'acceptation des cartes de crédit a amélioré l'encaisse de l'entreprise, puisqu'il n'y a pratiquement aucun retard dans la réception des paiements. Les paiements par carte sont également moins coûteux que l'émission de factures, puisque cela exige moins de main-d'œuvre sur le plan de la paperasserie et du traitement.

† 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 sur l'industrie canadienne du commerce de gros qu'on retrouve dans le présent document.