



Virage numérique des détaillants du Québec

Un programme payant pour l'économie du Québec

Montréal, 11 juin 2019 – Le Projet de Virage numérique des détaillants du Québec, mis en place par le Ministère de l'Économie et de l'Innovation du Québec et le Conseil québécois du commerce de détail (CQCD) en 2017, obtient des résultats positifs, conclut le rapport d'évaluation d'impact intérimaire réalisé par la firme AppEco.

Pour l'ensemble des 510 détaillants qui ont été sondés pour produire le rapport, sur un total de 1103 participants, ce programme d'accompagnement personnalisé offert aux PME pour augmenter leurs ventes en ligne a permis de réaliser des ventes numériques projetées nettes additionnelles de 27,2 M \$ soit environ 53 275 \$ par détaillant par année. Le rapport évalue également que le Virage numérique a augmenté leurs ventes en boutiques de 38,9 millions de dollars au total, la masse salariale de 12,1 millions de dollars, et a contribué à la création de 135 emplois au Québec.

Un programme rentable qui assure l'avenir des PME au Québec

Pour le PDG du CQCD, Léopold Turgeon, le succès du programme démontre l'importance de le renouveler, dans l'objectif de poursuivre le virage numérique des PME québécoises.

« Dans le contexte mondial actuel, le numérique est un outil essentiel pour permettre à nos entreprises d'assurer leur avenir et de rester compétitives. Au Québec, les commerces de détail jouent un rôle important dans notre écosystème économique. À ce jour, le programme a permis à 1103 commerces de réussir leur virage numérique, et j'espère que nous pourrons en soutenir davantage », explique le PDG du Conseil québécois du commerce de détail, Léopold Turgeon.

Monsieur Turgeon ajoute que les bénéfices générés par le Programme profitent au gouvernement du Québec, puisque la croissance de ces entreprises, rendue possible grâce au programme, a permis de générer 6,6 M\$ en taxes à la consommation au Québec. La création d'emplois générée par ce programme aura permis au gouvernement du Québec d'engranger des revenus additionnels de l'ordre de 1 M \$ portant le total des revenus à 7,6 M \$, soit 4,45 fois l'investissement annuel du gouvernement.

« En investissant dans ce programme, le gouvernement a généré des profits collectifs, puisque la rentabilité du programme en taxes est deux fois plus importante que l'investissement du gouvernement. Alors que les entreprises étrangères gagnent des parts de marché au Québec, souvent sans respecter les règles du jeu ni contribuer à notre société, ce programme audacieux protège l'avenir des PME, particulièrement dans les régions éloignées des centres urbains. Nous sommes persuadés que le gouvernement, qui mise beaucoup sur la croissance économique du Québec, va saisir cette opportunité », ajoute Monsieur Turgeon.

Le programme Virage numérique vise l'accompagnement de 1325 détaillants partout en province dans leur virage numérique vers la vente en ligne transactionnelle. Présentement en déploiement, les commerçants sont invités à déposer leur candidature dans les meilleurs délais via le site web du programme : <https://leviragenumerique.com/>

-30-

À propos du Conseil québécois du commerce de détail

Le CQCD est une association représentant la grande majorité des entreprises du commerce de détail et de la distribution au Québec, ce qui en fait un interlocuteur incontournable. Dans le dossier du commerce en ligne transfrontalier comme dans tous les autres, le CQCD se positionne en « mode solutions », afin de contribuer aux réflexions, aux stratégies et aux décisions des gouvernements.

À propos du programme Virage numérique

Avec plus de 1000 détaillants appuyés à travers le Québec, le programme Virage numérique des détaillants québécois, offert par le Conseil québécois du Commerce de détail (CQCD) et le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MÉI), favorise la compétitivité des PME du commerce de détail. Le programme offre aux PME participantes l'équivalent de 5 jours d'accompagnement et comprend :

- L'établissement d'un diagnostic de la situation de l'entreprise;
- Le développement d'un plan d'action personnalisé;
- Une proposition de fournisseurs avec lesquels les entreprises pourront travailler;
- Un accompagnement lors de l'implantation de la solution commerciale;
- Deux jours de formation en commercialisation pour faire connaître la boutique en ligne.

Source : Conseil québécois du commerce de détail

Renseignements: Valérie Chamula, Conseillère, Citoyen

418-809-1180

valerie.chamula@citoyen.com