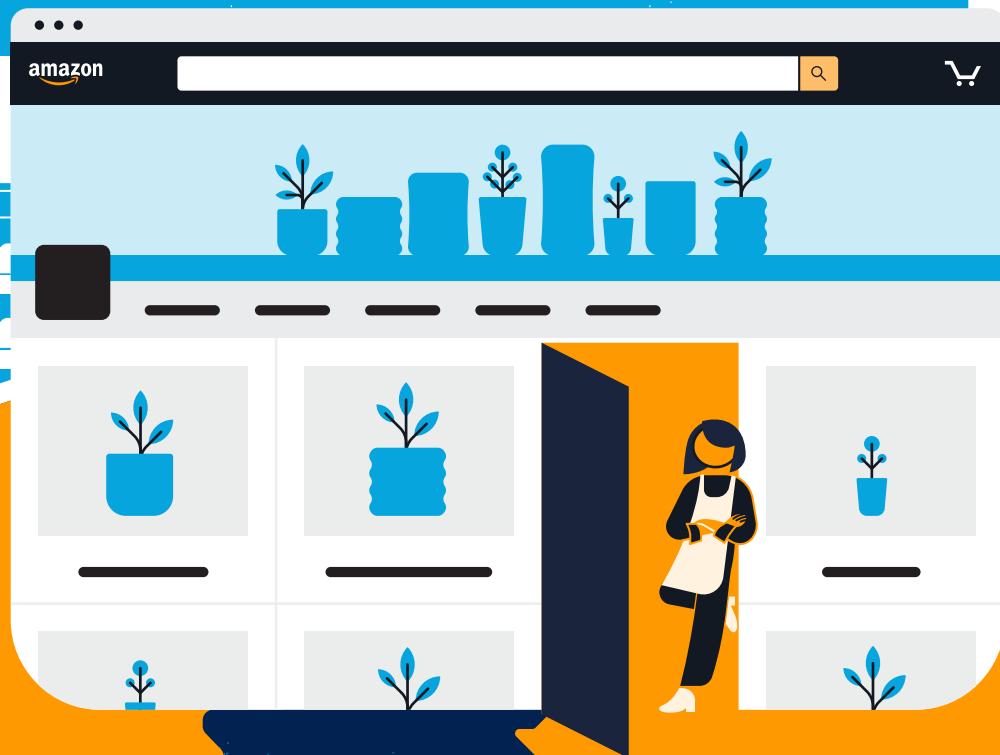




Rapport PME

2022



Rapport PME 2022*

2022

Emplois créés par les TPE et PME
françaises vendant sur Amazon

35 000

Investissements réalisés en Europe
pour accompagner la croissance des
TPE et PME vendant sur Amazon

3,4 milliards €

Ventes réalisées à l'export par les TPE et
PME françaises vendant sur Amazon

600 millions €

Entrepreneurs français ayant rejoint le
programme de formation au digital d'Amazon

20 000

Les TPE et PME françaises
ont vendu plus de 150
produits chaque minute
sur Amazon



amazon

Top 5 des catégories de produits



*Données 2021



Introduction

L'édition 2022 du rapport PME d'Amazon met en lumière le succès des plus de 13 000 TPE et PME françaises vendant sur Amazon.

Depuis plus de 20 ans, nous nous mobilisons pour soutenir la croissance de milliers d'entreprises françaises. Nous avons fait de leur réussite l'une de nos priorités.

En 2021, nous avons investi près de 3,4 milliards d'euros en Europe pour les aider à développer leur activité et leur permettre d'accéder à des millions de clients. Ces investissements – à la fois logistiques (nous avons doublé notre capacité de stockage), de services, d'outils et programmes – accompagnent chaque étape du développement d'une entreprise. Nous avons également lancé, en France, un programme de formation au numérique en partenariat avec plus

de 25 organisations et qui a permis d'accompagner plus de 20 000 entrepreneurs français dans le développement de leur activité en ligne.

Ces efforts visent à aider les TPE et PME à s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation des clients et à la conjoncture économique actuelle en se dotant de nouvelles capacités multicanales pour interagir avec les clients physiquement et en ligne. L'édition 2022 du rapport PME met en exergue la réussite de ces TPE et PME françaises qui, en 2021, ont vendu plus de 85 millions de produits sur Amazon, contre 55 millions l'année précédente. Nous les accompagnons également dans

l'exportation de leurs produits partout dans le monde, avec plus de 600 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés à l'export, en hausse de 40 % par rapport à 2020. A ce jour, les TPE et PME françaises vendant sur Amazon ont créé plus de 35 000 emplois en France pour soutenir leur activité en ligne.

Notre succès repose sur la réussite des TPE et PME françaises qui nous font confiance. L'édition 2022 du rapport PME confirme la capacité de résilience de ces plus de 13 000 entreprises et marques françaises, leurs nombreux succès et leur esprit d'entreprise. Nous entendons bien continuer à innover pour accompagner leur développement.

L'Artisan du cristal allie tradition et modernité



Valéry Klein

L'artisan du cristal

Siège de la société : **Vallauris 06220**

Nombre d'employés : **9**

Sur Amazon depuis **2016**

Enraciné depuis 1764 dans la petite commune de Baccarat, l'art du « cristal des rois » fait partie de l'artisanat français d'exception. Maître artisan, Valéry fait rayonner ce fleuron de l'industrie française et ce savoir-faire unique à travers le monde et les générations grâce à la boutique Handmade d'Amazon. Preuve que passion, tradition et innovation font un excellent ménage.

Art de la table, bijoux, luminaires, objets de décoration, mobiliers... Valéry Klein est un artisan cristallier qui a bénéficié d'une formation « à l'ancienne » : après un apprentissage à 14 ans, il a suivi un parcours de Compagnon de 7 années. Pour autant, Valéry n'est pas ancré dans le passé et c'est précisément en mariant un savoir-faire ancestral aux nouvelles technologies qu'il a trouvé sa voie et développé une affaire florissante.

« Lorsque j'ai commencé il y a 30 ans, le travail était plus traditionnel, avec des ventes physiques, des revendeurs, des fournisseurs, etc., précise cet amoureux des belles choses. Mais le monde évolue et les comportements changent. Depuis quelques années déjà, je réfléchissais à la vente sur Internet. L'ouverture d'une boutique dédiée aux artisans comme moi sur la marketplace d'Amazon m'a finalement décidé à sauter le pas ».

Valéry a profité du lancement de la boutique Handmade pour se frotter à la vente en ligne. Un an plus tard, en 2017, il réalisait déjà plus de 25% de son chiffre d'affaires sur Amazon. Aujourd'hui,

plus de la moitié de son activité passe par Amazon. Il fait rayonner l'artisanat français d'exception en France (47% des ventes), mais aussi en Europe et aux États-Unis. En adoptant une distribution de ses créations ancrée dans les comportements d'achat d'aujourd'hui, Valéry a aussi considérablement rajeuni sa clientèle, faisant aussi rayonner l'artisanat français d'exception à travers les générations.

« L'essentiel de ma stratégie e-commerce repose sur le site d'Amazon. Sa réputation est exceptionnelle et la philosophie de produits artisanaux à des prix compétitifs défendue par la boutique Handmade correspond à la nôtre : des articles fabriqués dans le respect du travail bien fait », explique-t-il.

Pour accompagner son développement, Valéry a non seulement recruté trois personnes, mais également réussi à transmettre sa passion à sa fille : héritière du savoir-faire de son père. Elle a rejoint l'affaire familiale en tant que créatrice.

Innover pour favoriser le succès des TPE et PME

Les outils de vente d'Amazon, puissants et accessibles, offrent aux petites et moyennes entreprises de nombreuses opportunités de croissance.

13 000 TPE et PME

Plus de 13 000 TPE et PME françaises vendent sur Amazon.

85 millions de produits vendus

Les TPE et PME françaises ont vendus plus de 85 millions de produits (150 par minute) en 2021 - En hausse de 50% par rapport à 2020.

Top 5 des catégories de produits

Le top 5 des catégories de produits vendus par les TPE et PME françaises: Maison, Santé et bien-être, Beauté, Jouets et Epicerie.

100 000 € de ventes

Plus de 2 500 TPE et PME françaises ont dépassé les 100 000 € de ventes, en hausse de 25% par rapport à 2020.

1 million € de ventes

Plus de 100 TPE et PME françaises ont dépassé le million d'euros de ventes pour la première fois en 2021.

500 000 produits

Lancée en 2021, la Grande Boutique du Fabriqué en France propose plus de 500 000 références dans les principales catégories, notamment Epicerie, Jeux et Jouets, Hygiène et Santé, Bébé et Puériculture, Vêtements, Bricolage.

600 millions € de ventes à l'export

Les TPE et PME françaises vendant sur Amazon ont généré plus de 600 millions d'euros de ventes à l'export en 2021 - En hausse de plus de 40% par rapport à 2020. Nous leur offrons la possibilité de vendre leurs produits via 21 places de marché.

70% des TPE et PME ont exporté

70% des petites et moyennes entreprises françaises vendant sur Amazon ont enregistré des ventes à l'export en 2021. Elles peuvent toucher des clients dans plus de 200 pays et territoires.

Top 5 des catégories de produits à l'export

Le top 5 des catégories de produits vendus à l'export: Maison, Beauté, Jouets, Industries et scientifique, Sports

Histoire d'une aventure familiale pas ordinaire



Laure Dufour

Ticky Tacky

Siège de la société : **Hauts-de-Seine (92)**

Nombre d'employés : **4 directs et environ 6 indirects**

Sur Amazon depuis 2018

Un papa expert en dessins rigolos, une maman qui excelle dans le commerce et trois petites princesses-pirates qui jouent les muses au quotidien... L'histoire de Ticky-Tacky commence avec une famille pas ordinaire qui a décidé de réinventer la papeterie pour créer une gamme de produits pleine d'amour et d'humour. Aidée par Amazon, la petite entreprise transmet gaieté, rêve et magie avec ses créations pour enfants.

Laure Dufour ne le cache pas : pour faire vivre son entreprise, elle fait travailler toute sa famille – son mari Christian, illustrateur et graphiste, mais aussi ses trois filles de 13, 6 et 2 ans. « Notre première fille nous souffle les idées, la seconde nous donne envie de les créer et avec la troisième nous les concrétisons », plaisante Laure.

Tout a commencé en 2017, alors que Christian et Laure cherchaient des produits de papeterie pétillants, colorés et rigolos pour accompagner les premiers mois de leur seconde fille. Ne trouvant rien, ils ont décidé de les créer. Les débuts de leur société baptisée Ticky-Tacky ont été un peu difficiles : crise sanitaire, multiples dégâts des eaux qui ont détruit tout leur stock... L'aventure a bien failli s'arrêter là. Mais deux ans plus tard, la petite entreprise familiale a tellement bien rebondi que le couple a décidé d'abandonner ses activités annexes pour se consacrer exclusivement à la création de produits de papeterie. **« Je pense sincèrement que nous avons été sauvés par Amazon. D'une part, notre présence sur la marketplace a poussé nos ventes et notre notoriété.**

D'autre part, nous avons pu bénéficier de l'Accélérateur du Numérique, le programme gratuit d'accompagnement et de formation aux outils digitaux d'Amazon », explique Laure.
« L'Accélérateur nous a permis de nous confronter à nos difficultés et de les relever ».

Depuis deux ans, le couple utilise le service Expédié par Amazon qui a aussi contribué au développement de la société. Aujourd'hui, Ticky-Tacky réalise environ 70% de ses ventes sur Amazon, principalement en France. Des projets plein la tête, Christian et Laure veulent introduire leur « zolie » papeterie au Royaume-Uni et en Espagne. En attendant, ils se félicitent de ce succès qui a contribué à la création d'emplois : **« Nous faisons appel à un imprimeur environ 5 journées par mois ainsi qu'à une APEI pour le conditionnement. Parallèlement, nous nous entourons d'une équipe de free-lances pour accompagner notre développement et recrutons actuellement deux alternants ».**

Boni & Sidonie s'impose en Europe



Oriane et Boniface de Castellane

Boni & Sidonie

Siège de la société : **Carnac (56)**

Nombre d'employés : **2**

Sur Amazon depuis 2014

En quête de chaussures de qualité pour leur enfant, Oriane et Boniface ont donné naissance à une marque éco-responsable qui connaît un succès grandissant. Avec une croissance qui oscille entre 20 et 40% par an, ils ont dès le départ choisi la vente en ligne pour développer leur activité. Accélérateur de croissance, Amazon les accompagne depuis le lancement de leur société dans leur expansion en France et à l'international.

Marque française éco-responsable, Boni & Sidonie commercialise des chaussures en cuir de qualité pour enfants depuis 2014. Véritablement engagés tant du point de vue écologique que du respect des pieds de nos bambins, Oriane et Boniface n'ont pas hésité à changer de vie pour créer leur entreprise et proposer des sandales fabriquées dans un cuir responsable au tannage écologique ou végétal. « Nous cherchions des chaussures classiques de qualité pour notre fils », explique Boniface. « Or, beaucoup des souliers disponibles à la vente sont fabriqués en Asie. Ils sont certes moins chers, mais peu écologiques », explique-t-il.

Expert de la distribution, Boniface s'est envolé en 2013 pour l'Espagne et le Portugal afin de trouver des fabricants spécialisés qui n'existent presque plus en France. Un an plus tard, il entraînait sa femme, experte en œuvre d'art, dans l'aventure. Dès le départ, ils ont choisi la vente en ligne pour se développer, capitalisant notamment sur la concentration de trafic sur Amazon pour assoir la

notoriété de leur marque. **« Quand on débute, c'est plus rentable de se faire connaître à travers Amazon qu'en payant pour avoir de la visibilité sur un moteur de recherche »**, estime Boniface.

Avec une croissance de 20 à 40% par an, le succès de la marque s'est progressivement étendu à l'Europe et c'est en partie grâce aux services d'Amazon.

Le fondateur de Boni & Sidonie apprécie notamment la traduction automatique des fiches produits et l'agrégateur de flux qui lui permet de gérer uniquement le site en français, Amazon se chargeant de traduire et mettre à jour automatiquement tous les autres sites européens.

« Nous sommes aussi ravis de collaborer avec un partenaire qui fait autant d'efforts pour mettre en avant le savoir-faire local, car il ne faut pas oublier que notre petite société fait travailler de nombreux artisans en France et en Europe », conclut Boniface.

Un partenaire de confiance à chaque étape du développement d'une entreprise

Amazon investit des milliards pour favoriser la croissance des petites et moyennes entreprises et ouvrir la voie à la prochaine génération d'entrepreneurs.

3,4 milliards € investis

En 2021, nous avons investi plus de 3,4 milliards d'euros en Europe en logistique, en outils, en services, en programmes ou encore en recrutement, afin d'accompagner le succès des TPE et PME. Plus de 28 000 employés à travers le monde accompagnent le développement des TPE et PME.

Nouveaux services et outils

Nous avons introduit de nombreux services et outils pour les vendeurs partenaires en 2021. Ceux-ci répondent aux retours d'expérience formulés par les vendeurs partenaires et aux défis auxquels ils font face.

30 sites logistiques pour soutenir l'activité des TPE et PME

Nous avons plus de 30 sites logistiques dont 8 centres de distribution.

Les ventes ont augmenté de 60%

Plus de 6 000 TPE et PME ont eu recours au service Expédié par Amazon, et leurs ventes ont augmenté de 60%.

100 millions € de ventes avec Amazon Business

Les TPE et PME françaises vendant sur Amazon Business ont augmenté de 15% en 2021. Elles ont vendu plus de 2 millions d'articles dans diverses catégories, notamment l'informatique, les produits de nettoyage et d'entretien, les fournitures de bureau, les produits pour la maintenance et la réparation.

Le jeu éducatif bordelais cartonne à l'international



Marie Mérouze

Marbotic

Siège de la société : Bègle (33)

Nombre d'employés : 15

Sur Amazon depuis 2016

Pour apprendre à lire et à compter aux plus jeunes, Marie Mérouze a développé des jouets en bois hautement qualitatifs soutenus par une application digitale. Une méthode sensorielle, ludique et performante qui a fait de Marbotic un acteur incontournable de l'apprentissage en France et à l'étranger. Un succès lié à Amazon et à ses services logistiques qui ont considérablement simplifié son développement à l'international.

« L'usage des écrans inquiète certains parents, en particulier en France, alors que leur utilisation maîtrisée dans un but éducatif peut être un réel atout », stipule d'emblée Marie. Ingénieure de formation ayant consacré sa carrière aux technologies de l'éducation, elle a cherché dès 2011 à exploiter l'intérêt des enfants pour les écrans en transposant l'approche Montessori, méthode éducative intégrant les dimensions intellectuelles, sensorielles et spirituelles, sur ce type de support. « Les enfants interagissent spontanément avec les écrans », explique-t-elle. **« Je voulais en exploiter le potentiel en associant la sensorialité d'un jouet en bois et l'aspect ludique d'un jeu vidéo, mais dans un but éducatif avec des contenus extrêmement qualitatifs ».**

Son premier prototype est récompensé en 2012 au Concours de l'incubateur de l'École Centrale Paris. Dans la foulée, Marie quitte son emploi, fonde Marbotic et parcourt les salons internationaux pour faire la promotion de son concept de chiffres en bois durables, associé à une application digitale pour apprendre à compter. Rapidement, les lettres complètent

les chiffres afin de permettre l'apprentissage de la lecture et le succès ne se fait pas attendre : les jouets Marbotic sont désormais distribués dans le monde entier.

La start-up bordelaise emploie désormais 15 personnes. Les services logistiques d'Amazon ont permis à la société de se développer rapidement à l'international.

« Aujourd'hui, nous sommes présents dans 52 pays et nous réalisons seulement 5% de notre chiffre d'affaires en France », souligne Marie. « Grâce au programme Pan-européen, il suffit d'être inscrit en France pour distribuer facilement dans les 27 pays d'Europe. Avec Amazon, nous avons pu développer notre offre produits aux Etats-Unis et si des commandes affluent d'un pays dans lequel nous n'avons pas encore ouvert notre boutique sur Amazon, quelques clics suffisent pour le faire. Une telle réactivité serait impossible autrement ».

Novama, champion des compléments alimentaires de qualité



Alexandre Garnier
et Lucas Pinos

Novoma

Siège de la société : Toulouse (31)

Nombre d'employés : 8

Sur Amazon depuis 2017

Tout juste diplômés du BAC, Alexandre et Lucas ont fondé leur propre entreprise de compléments alimentaires. Très rapidement débordés par le succès, ils ont fait appel à Amazon pour les accompagner dans leur développement. Aujourd'hui, ils réalisent plus de la moitié de leur chiffre d'affaires sur Amazon et continuent à faire croître leur activité de façon considérable : plus de 170% sur 2021 !

Originaires du Gers et passionnés de micronutrition, Alexandre et Lucas n'ont pas attendu la fin de leurs études supérieures en école de commerce pour se lancer dans la grande aventure de l'entrepreneuriat. Fraichement diplômés du BAC, ils ont créé leur entreprise de compléments alimentaires en 2012. « L'envie d'entreprendre était probablement dans nos gènes », plaisante Alexandre. « Au départ, nous en avons simplement assez des compléments alimentaires à la qualité douteuse et pourtant vendus au prix fort. Nous sommes convaincus que les compléments alimentaires sont indispensables pour améliorer notre qualité de vie et nous étions étonnés de voir dans le commerce des produits trop souvent mal dosés pour être réellement efficaces, formulés avec des additifs controversés et n'offrant aucune garantie de transparence ».

Armés de leur seule conviction, de leur volonté et de quelques centaines d'euros, Alexandre et Lucas sont allés voir les laboratoires avec leurs propres formules. Leur premier produit ? Une vitamine C sous forme de poudre pure, proposée sur leur site. Le succès a été tel qu'ils ont rapidement été débordés

par les commandes. En quête d'un logisticien pour les accompagner dans leur développement, ils décident alors de s'appuyer sur le savoir-faire d'Amazon. « **Au départ, c'était vraiment la logistique d'Amazon qui nous intéressait**, ainsi que l'opportunité de développer notre activité », explique Alexandre. « **Aujourd'hui, nous réalisons près de la moitié de notre chiffre d'affaires sur Amazon et les ventes augmentent considérablement chaque année : +170% sur 2021** ».

À la tête d'une véritable entreprise qui ne cesse d'innover, Alexandre et Lucas se sont diversifiés sans rien perdre de leur engagement initial : fabriqués principalement en France, leurs produits sont végan et sans gluten, additifs chimiques ou colorants. « **Amazon a été un véritable levier de croissance pour Novoma. Cela nous a permis de toucher davantage de consommateurs, en France comme à l'international** », conclut Alexandre.

Une force au bénéfice de l'économie et des territoires

Les petites et moyennes entreprises qui vendent sur Amazon créent des emplois et participent au développement des économies locales.



35 000 emplois

A ce jour, les TPE et PME françaises qui vendent sur Amazon ont créé plus de 35 000 emplois pour soutenir leur activité en ligne.

20 000 entrepreneurs

Nous avons lancé l'Accélérateur du Numérique en France, un programme gratuit de formation au numérique que plus de 20 000 entrepreneurs ont rejoint.

Plus de 25 partenaires

Nous travaillons avec plus de 25 partenaires pour fournir non seulement du contenu de formation en ligne mais aussi des événements dédiés.

Top 10 des régions françaises comptant le plus de TPE et PME sur Amazon en 2021

1. Ile-de-France (plus de 4 250)
2. Auvergne-Rhône-Alpes (plus de 1 750)
3. Provence-Alpes-Côte d'Azur (plus de 1 400)
4. Occitanie (plus de 1 200)
5. Hauts-de-France (plus de 1 000)
6. Nouvelle-Aquitaine (plus de 1 000)
7. Grand-Est (plus de 1 000)
8. Pays de la Loire (plus de 500)
9. Normandie (plus de 400)
10. Centre Val de Loire (plus de 400)

Top 10 des régions qui exportent en 2021

1. Ile-de-France (plus de 250M €)
2. Hauts-de-France (plus de 70M €)
3. Auvergne-Rhône-Alpes (plus de 60M €)
4. Provence-Alpes-Côte d'Azur (plus de 50M €)
5. Nouvelle-Aquitaine (plus de 40M €)
6. Occitanie (plus de 35M €)
7. Grand-Est (plus de 30M €)
8. Normandie (plus de 18M €)
9. Pays de la Loire (plus de 15M €)
10. Bretagne (plus de 14M €)

Le succès d'un autodidacte de l'impression 3D



Benjamin Duvauchel

Artisan 3D

Siège de la société : Hauts de France

Nombre d'employés : 1

Sur Amazon depuis 2021

Benjamin a combiné son expérience de la vente à sa maîtrise des technologies pour donner naissance à une entreprise qui imprime des objets en 3D. Prestataire pour des entreprises, il crée également des objets originaux qu'il vend sur Internet. Et son succès, il le doit non seulement à son audace mais également à L'Accélérateur du Numérique qui lui a permis d'acquérir les ficelles de la vente en ligne.

Benjamin voulait devenir auxiliaire de vétérinaire. Mais après réflexion, il a préféré se lancer dans l'e-commerce. Fort d'une expérience de la vente dans une boutique physique, Benjamin ne se voyait pas passer sa vie derrière une caisse avec des contraintes d'horaires d'ouverture et de fermeture. « J'aime la liberté que procure le e-commerce », explique-t-il. Passionné de technologies et plus particulièrement d'impression 3D, il a suivi quelques formations pendant un an avant d'aller proposer ses services à des entreprises en imprimant des pièces détachées difficiles à trouver : protection de capteur de glycémie, coque pour un terminal de paiement, support de pots pour yaourtière... Jour après jour, ce jeune entrepreneur de 27 ans a innové et progressé, réalisant de plus en plus de pièces uniques pour les voitures, la santé, la pêche. Très vite, Benjamin a aussi envisagé de vendre ses créations sur Internet mais il faut bien le reconnaître, il ne maîtrisait absolument pas les ficelles de la vente en ligne !

Benjamin s'est alors tourné vers l'Accélérateur du Numérique. « **J'ai suivi tous les cours. Le format de 5 à 10 minutes est très bien pensé : on profite d'une pause-café pour regarder un épisode. Et les cours**

sont d'autant plus pertinents que le contenu est récent. Or, les choses évoluent très vite sur Internet : même si on pense savoir, il n'est pas impossible qu'une nouvelle pratique, technologie, etc. change la donne et nous amène à revoir notre façon de faire ».

Fort de sa nouvelle expertise, Benjamin a développé ses activités en ligne, réalisant désormais 80% de ses ventes sur Amazon. A ses débuts, il possédait une seule imprimante 3D. Aujourd'hui, sa société en exploite 30, 24 heures sur 24. Il compte se lancer à l'international prochainement en s'appuyant là encore sur les services Amazon. « **J'avais peur de me lancer mais aujourd'hui, je suis heureux. J'arrive à me verser un salaire. Être à son compte, ça vaut tout l'or du monde !** » conclut-il.

De la recette de famille à l'entreprise florissante...



Sarah Kanj

Levanthym

Siège de la société : Strasbourg (67)

Nombre d'employés : 3

Sur Amazon depuis janvier 2021

Jeune entrepreneuse franco-libanaise, Sarah fait rayonner les saveurs du Moyen-Orient. Il y a tout juste un an, elle a lancé sa micro-entreprise qui élabore un zaatar issu d'une recette de sa grand-mère. Installée près de Strasbourg, elle a dû recruter trois salariés pour faire face au succès et continue à se fournir auprès de femmes libanaises afin de les aider à survivre dans un pays en pleine crise économique.

D'origine libanaise, Sarah a décidé il y a deux ans environ de quitter son emploi pour se lancer dans la fabrication du zaatar, un ensemble d'épices caractéristique des pays du Levant. « Le zaatar, c'est comme le sel au Liban. « On en trouve dans toutes les maisons et dans tous les plats », explique la jeune femme.

Ingénieure en télécoms, Sarah réfléchissait depuis quelque temps déjà au développement d'une activité lui permettant de mieux concilier vie professionnelle et familiale. Mère de deux enfants, elle s'est retrouvée seule lors du premier confinement lié à la pandémie avec un mari bloqué à l'étranger. La difficulté à gérer télétravail et deux enfants à la maison ont été le déclencheur. Son entourage adorait son zaatar, réalisé à partir d'une recette de sa grand-mère. « Je l'ai fait découvrir autour de moi et à chaque fois les gens ont adoré », précise-t-elle. « Lorsque je me suis lancée, je travaillais encore à mi-temps. **J'étais seule avec des moyens limités, alors j'ai réalisé une vingtaine de pots dans ma cuisine que j'ai mis sur Amazon en m'appuyant sur le service Expédié par Amazon pour la logistique** ».

Très vite, l'authenticité de son zaatar

a séduit de nombreux amateurs. Certains restaurants étoilés se fournissent même aujourd'hui auprès de Levanthym, société fondée par Sarah qui réalise 50% de son activité sur Amazon. Pour faire face à ce succès, elle a investi dans un atelier à Strasbourg et **elle a recruté trois collaborateurs pour l'aider à réaliser ses mélanges. Jeune femme engagée, Sarah a aussi décidé de se fournir exclusivement et directement auprès de femmes libanaises afin de les aider à survivre dans un pays en pleine crise économique.** Un an et demi plus tard, Sarah se félicite d'avoir pu compter sur Amazon pour lancer son activité. **« Sans Amazon, ma société n'existerait pas, affirme-t-elle. Je n'aurais pas réussi à trouver les clients aussi facilement sans oublier toute la logistique, impossible à gérer seule à mes débuts ».**



Pour en apprendre davantage sur l'engagement d'Amazon auprès des TPE et PME, visitez aboutamazon.fr/notre-impact/soutien-a-l'entrepreneuriat/petites-entreprises