



Comment le paysage du e-commerce évolue-t-il ?

Merci d'avoir assisté à notre webinaire sur le panorama du e-commerce. Dans ce document, vous trouverez un résumé des principaux points évoqués lors du webinaire, ainsi que les conseils de nos experts pour exploiter au mieux les nouvelles opportunités du e-commerce.

Remarque : les données contenues dans ce document ne sauraient être interprétées comme des conseils juridiques, fiscaux, financiers, comptables ou commerciaux. Elles visent uniquement à fournir des informations générales sur le commerce et les entreprises. Les contenus, informations et services décrits dans ce document ne sauraient se substituer aux conseils d'un professionnel compétent, tel qu'un avocat, un cabinet juridique, un comptable ou un conseiller financier.



Comment le e-commerce a-t-il évolué par rapport à l'avant COVID ?

Parallèlement à l'explosion des achats en ligne, de nombreuses entreprises ont décidé de se tourner vers le e-commerce ou d'échanger directement avec leurs clients finaux, plutôt que de passer par un intermédiaire. Nombre d'entre elles ont également compris que le e-commerce recèle de formidables opportunités commerciales – notamment au niveau des ventes internationales, qui se sont nettement développées.

Les statistiques clés sur la croissance du e-commerce...

Entre avril et mai 2020, les ventes de e-commerce à l'international **ont augmenté de 30 %** par rapport à l'année précédente¹

En juin 2020, les ventes de e-commerce mondiales ont fait un bond **de 28 %** par rapport au même mois en 2019²

En août 2020, les ventes de e-commerce en Europe ont grimpé de **30 %** par rapport à l'avant COVID-19³

...et sur les conséquences de la pandémie sur les entreprises

Près de 80 % des entreprises estiment que leur organisation a été affectée par les perturbations liées au COVID-19⁴

Les plateformes de e-commerce devraient connaître une **augmentation de leur chiffre d'affaires de 40 %**⁵

30 % de nos clients envisagent des possibilités d'expansion sur de nouveaux marchés au cours des 12 prochains mois⁶

Nos meilleurs conseils

Renforcez votre chaîne logistique :

réapprovisionnez votre stock rapidement et utilisez les outils disponibles pour gérer vos niveaux de stock.

Diversifiez votre stratégie de

commercialisation : tirez profit des solutions tierces, telles que les plateformes de e-commerce, mais vendez aussi vos produits directement via votre propre canal, afin de faire connaître votre marque auprès des consommateurs.

Mettez en place une stratégie

d'expédition flexible : proposez des solutions d'expédition répondant à des besoins variés – ne vous contentez pas d'options de livraison ultra-rapides ou économiques. Faites appel à un prestataire de transport offrant un large choix de services en termes de coût et de délai.



Les tendances internationales et technologiques qui façonnent le monde du e-commerce

Au sein de votre entreprise, il se peut que la prise de décision soit de plus en plus influencée par les acheteurs, qui partagent constamment leurs opinions sur les réseaux sociaux. L'amélioration de l'expérience offerte aux destinataires devient un facteur clé pour se démarquer de la concurrence, en proposant par exemple une procédure de retour plus simple et plus rapide. De plus, les initiatives écologiques se développent, et de plus en plus d'entreprises optent pour des solutions logistiques respectueuses de l'environnement.

D'un point de vue technologique, les plateformes de e-commerce sont en plein essor – notamment en raison de la pandémie, qui pousse de nombreuses entreprises à transformer leur activité pour privilégier les ventes en ligne. De plus en plus d'entreprises prennent également conscience qu'elles doivent se digitaliser et dématérialiser leurs procédures, notamment pour la distribution omnicanale et le dédouanement.

La sécurité reste également une priorité, et de plus en plus d'entreprises de e-commerce utilisent la technologie Blockchain pour gérer elles-mêmes les données et l'expérience client.

Statistiques sur les tendances clés

Les plateformes de e-commerce internationales devraient réussir à conquérir **65 % de part de marché, contre 59 % actuellement**⁷

50 % des consommateurs achètent uniquement les produits de marques respectueuses de l'environnement⁸

Les plateformes de e-commerce représentent plus de **50 %** des ventes en ligne internationales⁹

Nos meilleurs conseils

Développez un programme

écologique : montrez à vos clients que l'environnement est une priorité pour votre entreprise et que vous pouvez être leur « partenaire écologique ». Essayez de réduire le nombre de livraisons – vous pourrez ainsi répercuter ces économies sur les prix proposés aux clients, et ainsi gagner en compétitivité.

Exploitez les outils en ligne : expédiez vos marchandises à l'international à l'aide de nos outils en ligne – nous proposons des outils de dédouanement qui vous aideront à remplir et transmettre les documents d'expédition nécessaires.



Quels sont les marchés offrant des perspectives d'expansion pour les entreprises du e-commerce ?



Malgré les changements survenus en 2020, votre entreprise dispose encore d'opportunités de développement sur de nouveaux marchés. Cependant, il peut être judicieux d'envisager cette expansion de manière progressive : commencez au niveau national, puis intéressez-vous aux autres marchés européens avant de viser les marchés internationaux.

Depuis quelques années, certains marchés tels que les États-Unis et l'Asie-Pacifique affichent un fort potentiel de croissance pour le e-commerce, mais des marchés émergents tels que l'Amérique latine et la Corée du Sud peuvent également s'avérer intéressants. Au Japon, à Singapour et en Australie, les importations sont plus nombreuses que les exportations. Pensez à vous renseigner sur la demande pour vos produits dans ces régions.

Statistiques clés relatives aux différents marchés

63 % des ventes de détail en ligne proviennent d'Asie-Pacifique ¹⁰

Env. **25 %** de nos clientes PME expédient actuellement vers le Moyen-Orient et l'Amérique latine, et **20 %** vers l'Afrique¹¹

Nos meilleurs conseils

Réfléchissez aux enjeux d'une

expansion : renseignez-vous sur les réglementations douanières, la demande et les procédures requises pour vous développer sur différents marchés. Au besoin, formez votre équipe et apprenez à connaître les habitudes des clients dans ces marchés.

Organisez votre stratégie logistique :

approfondissez vos connaissances ou contactez un prestataire de transport capable de vous assister dans votre croissance. Choisissez un partenaire qui vous permettra de proposer des options de livraison pratiques et flexibles à vos clients, et de répondre à leurs besoins en termes de délai et de coût.



Accédez à de nouvelles opportunités



Pour en savoir plus et découvrir comment mieux profiter des nouvelles opportunités qui s'offrent à vous dans un monde en constante évolution, rendez-vous sur [fedex.com](https://www.fedex.com) et [tnt.com](https://www.tnt.com).

Découvrez nos guides et services dédiés au e-commerce

[Services e-commerce FedEx](#)

[Guide : Réussir son activité e-commerce en période de fortes incertitudes](#)

[Solutions de retour](#)

Sources

- ¹ [Global cross-border e-commerce grows 21%](#), Digital Commerce 360
- ² [ACI Worldwide Research Reveals Increase in June eCommerce Sales](#), ACI Worldwide
- ³ [Pulse Report for Ecommerce in Europe](#), Signifyd
- ⁴ [COVID 19 Survey: Impacts On Global Supply Chains](#), Cision PR Newswire
- ⁵ [Press release: Coronavirus pandemic boost and disrupts the European online fashion industry](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [Enquête clients FedEx, 2020](#)
- ⁷ [Marketplaces Top 100 World EU16 2020](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [Consumers don't want to choose between sustainability and convenience](#), Marketing Week
- ⁹ [What are the top online marketplaces?](#), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Global eCommerce 2020](#), eMarketer
- ¹¹ [Enquête clients FedEx, 2020](#)

© FedEx 2020