

Colloque « *L'e-commerce: opportunité ou menace* » du 24 mars 2023



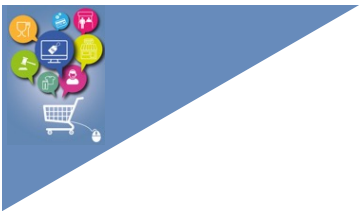
Vendre en ligne : un business florissant en Wallonie ?

Damien JACOB

Fondateur du cabinet conseil [Retis.be](https://www.retis.be)

Chargé de cours & formations à HEC-ULiège, EPHEC-Bruxelles, EPFC, Université de Strasbourg





- Cabinet conseil spécialisé dans l'E-commerce & l'E-business (ERP, CRM, plateformes web).
- Propose des services de conseil, coaching et formation aux entreprises et indépendants : audit juridique, e-marketing, sélection solutions et agences, stratégies commerciales, etc.



Retis.be



@Retis



/company/Retis-be



/Retis.be





« Devenez scandaleusement riche, soyez e-commerçant ! »

Antony Antoniou · 1er
Cofondateur BeMarketer.be...
3 sem. · Modifié · 🗨️

🔥 Aujourd'hui je vous explique "comment gagner 15.000€ net par mois en restant chez soi!" 😊

▶ Dans cet article vous découvrirez :

- ✅ Ce qu'est le Dropshipping
- ✅ Mon parcours
- ✅ Les frais pour une boutique
- ✅ Les aprioris sur le Dropshipping

➕ Une conclusion accompagnée d'un résumé ✓

▶ Envie d'en savoir plus ? Voici le lien vers mon article : <https://lnkd.in/gremSZt>

Et vous, quelles sont vos histoires ? 🙋

#dropshipping
#ecommerce
#marketingnumérique
#marketingdigital



Jordan Boulay, 🤗 hyper bien.
20 août, 12:27

#BOOM Tom Xavier j'ai monté mes prix Quasiment 5000€ en 2 semaines !
MAIS JE NE VOIS PLUS LA LUMIERE DU JOUR !
QUE CELLE DE MON ECRAN D'ORDINATEUR LOL 😂

Merci pour tout Tom t'es mon génie de la lampe magique LFL ! Merci Méven pour tes conseils aussi 🤗

Let's go to the top boys and girls 🤗

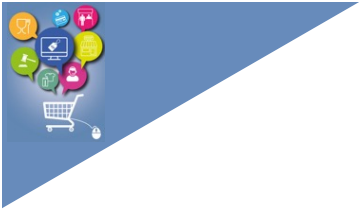
TOTAL 1 885,00 €

Jordan Boulay, 🤗 reconnaissant.
1 h

Bon ben comme on dit jamais sans 2 sans 3 !
Je viens de faire 3 fois mon salaire en même pas 1 semaine 😊
Ce jackpot viens de ma pub du "lifting" d'ou les 50% de remise !
La machine est lancée !!!
Bon par contre je suis un peu dans la merde j'ai plus de Freelancers LOL
9h-11h Mailing furtif en checkant les entreprises autour de moi
11h-12h Suivi des résultats de pubs et animations des réseaux sociaux
14h-17h (quand je suis motivé) petite prospection à pied avec mes flyers
Work pays ! 🤗
#3000en1semaine #LFLPOWER

Jordan Boulay, 🤗 merveilleusement bien.
12 août, 15:47

2000€ en 2 jours, What else ? 🤗
#TOMLEGENIE



L'e-commerce, un eldorado ou pas ?

Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)

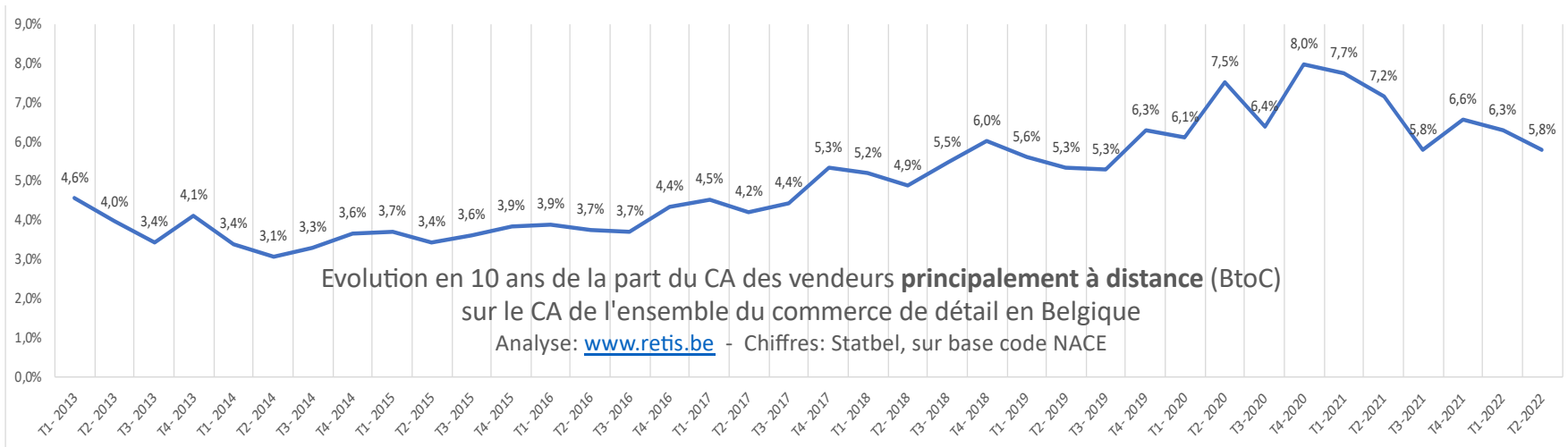
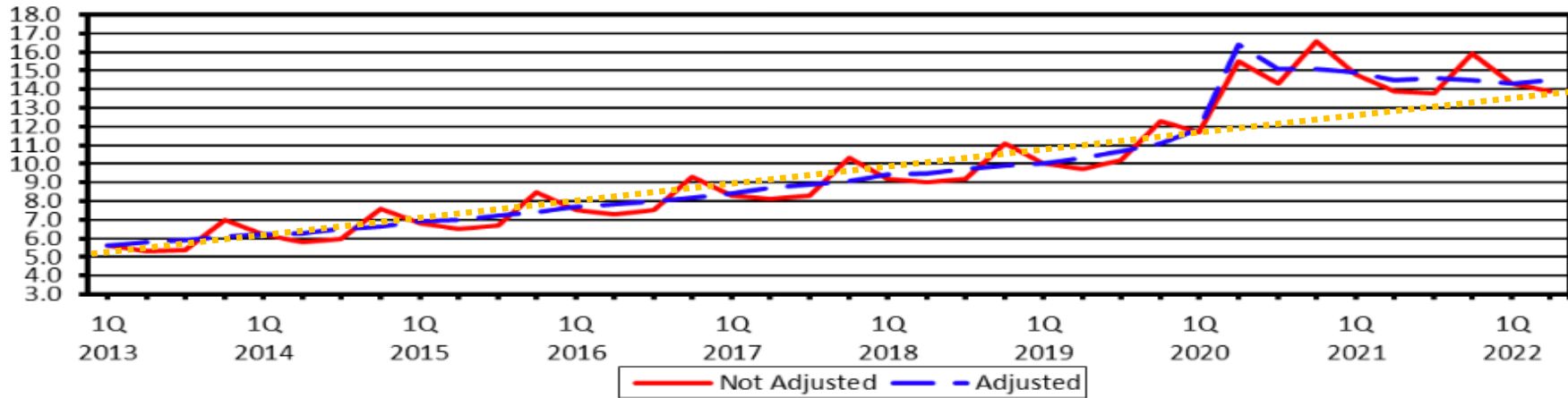


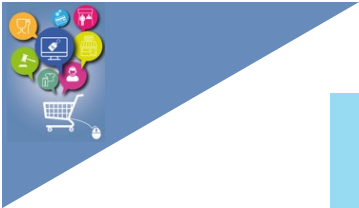
E-Commerce aux USA / en Belgique

Estimated Quarterly U.S. Retail E-commerce Sales as a Percent of Total Quarterly Retail Sales:
1st Quarter 2013 – 2nd Quarter 2022

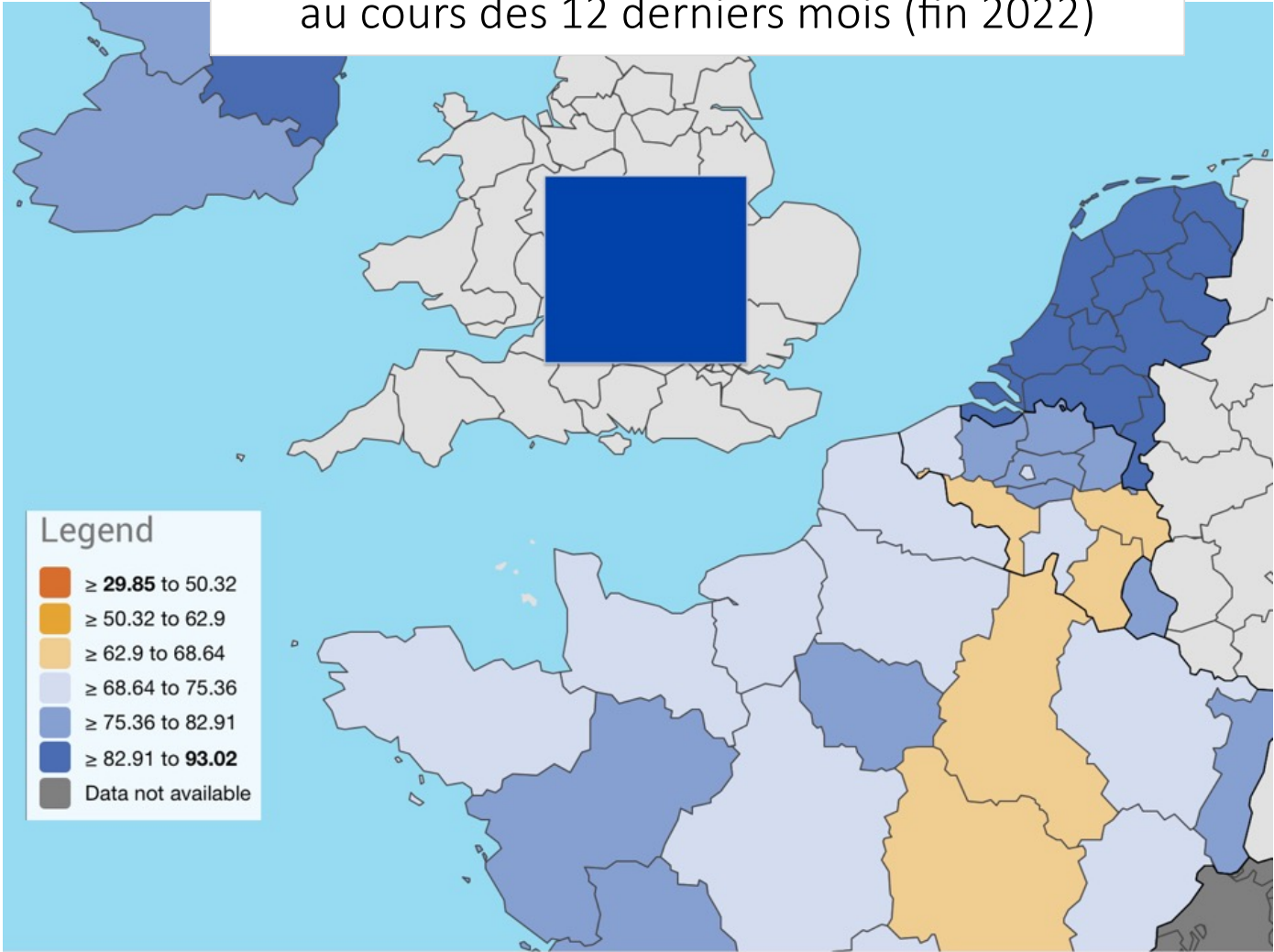


Percent of Total





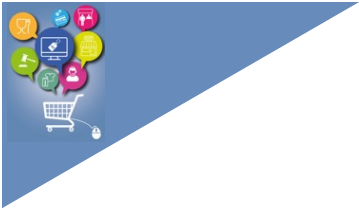
% de particuliers ayant acheté en ligne au cours des 12 derniers mois (fin 2022)



Individuals who ordered goods or services over the internet for private use

Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)

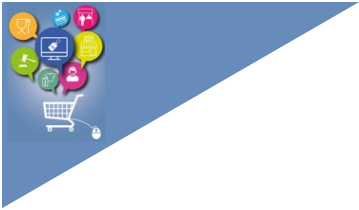




Retard surtout au niveau de l'offre e-commerce en Belgique

Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)



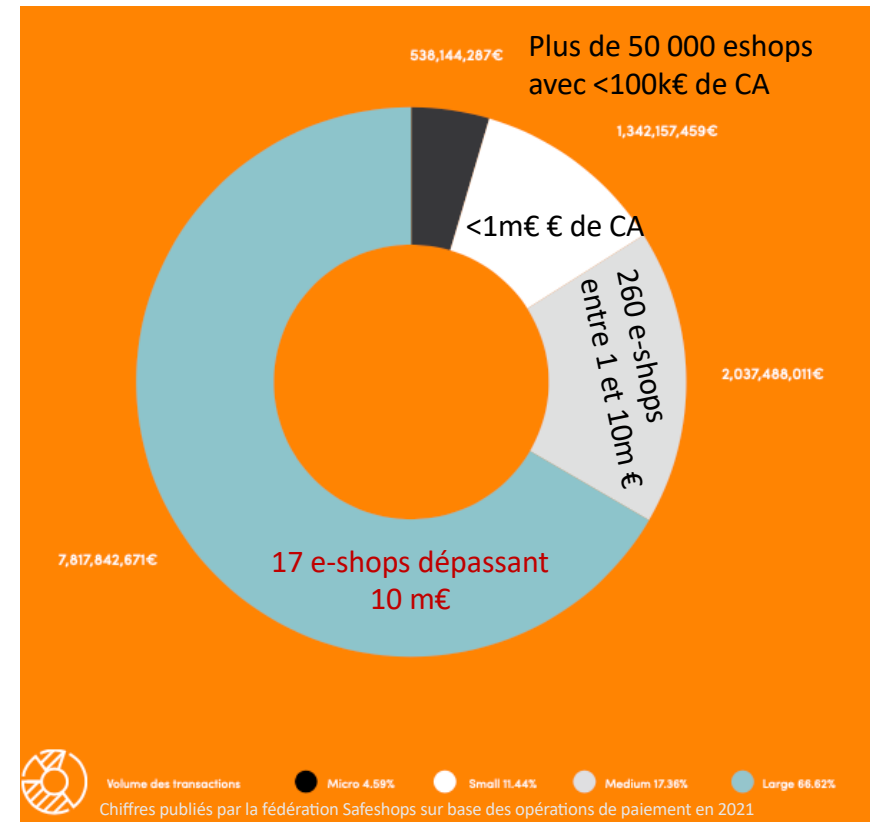


Offre en e-commerce

Nombre d'e-shops en Belgique

Estimation fin 2021:

- +/- 56 000 e-shops en Belgique (contre 30 000 fin 2019)
- **277 e-shops (2,6%) concentrent 84% du volume de l'e-commerce belge !**
- Par contre, **> 90% réalisent moins de 100.000 € de CA / an !**



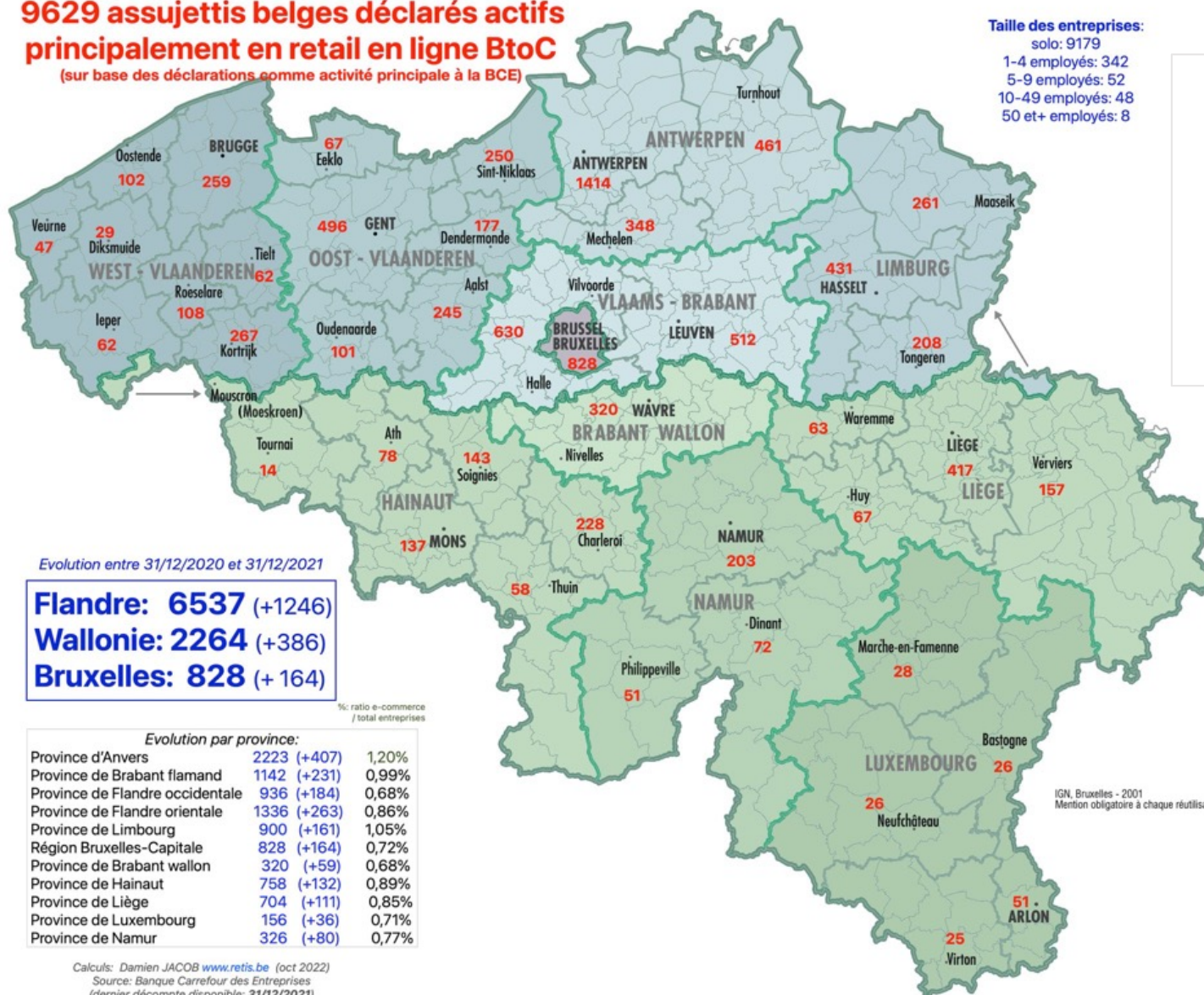
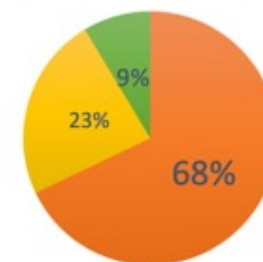
9629 assujettis belges déclarés actifs principalement en retail en ligne BtoC

(sur base des déclarations comme activité principale à la BCE)

Taille des entreprises:
 solo: 9179
 1-4 employés: 342
 5-9 employés: 52
 10-49 employés: 48
 50 et+ employés: 8

Répartition des e-commerçants belges BtoC, par région
 (calculs www.retis.be oct 2022 - données dispo.: 31/12/21)

- Vlaams Gewest
- Région wallonne
- Région Bxl-Capitale



Evolution entre 31/12/2020 et 31/12/2021

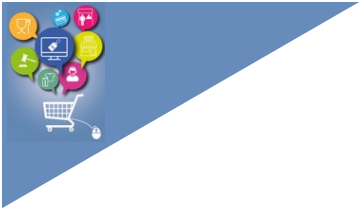
Flandre: 6537 (+1246)
Wallonie: 2264 (+386)
Bruxelles: 828 (+164)

%: ratio e-commerce / total entreprises

Evolution par province:		
Province d'Anvers	2223 (+407)	1,20%
Province de Brabant flamand	1142 (+231)	0,99%
Province de Flandre occidentale	936 (+184)	0,68%
Province de Flandre orientale	1336 (+263)	0,86%
Province de Limbourg	900 (+161)	1,05%
Région Bruxelles-Capitale	828 (+164)	0,72%
Province de Brabant wallon	320 (+59)	0,68%
Province de Hainaut	758 (+132)	0,89%
Province de Liège	704 (+111)	0,85%
Province de Luxembourg	156 (+36)	0,71%
Province de Namur	326 (+80)	0,77%

Calculs: Damien JACOB www.retis.be (oct 2022)
 Source: Banque Carrefour des Entreprises
 (dernier décompte disponible: 31/12/2021)

IGN, Bruxelles - 2001
 Mention obligatoire à chaque réutilisation

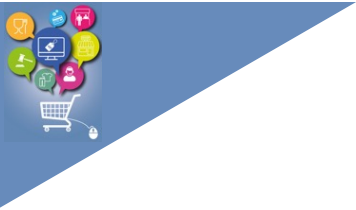


Evolution du nombre de pureplayers e-commerce BtoC entre 2021 et 2022

	déc-21	déc-22
<i>Province d'Anvers</i>	2 223	2 330
<i>Province du Brabant flamand</i>	1 142	1 204
<i>Province de Flandre occidentale</i>	936	1 001
<i>Province de Flandre orientale</i>	1 336	1 405
<i>Province du Limbourg</i>	900	953
<i>Région de Bruxelles-Capitale</i>	828	870
<i>Province du Brabant wallon</i>	320	323
<i>Province du Hainaut</i>	758	803
<i>Province de Liège</i>	704	743
<i>Province du Luxembourg</i>	156	163
<i>Province de Namur</i>	326	339

+ 107 seulement
en Wallonie en 2022

Source: Statistiques nombre d'assujettis – BCE Statbel Traitement: [Retis.be](https://retis.be)

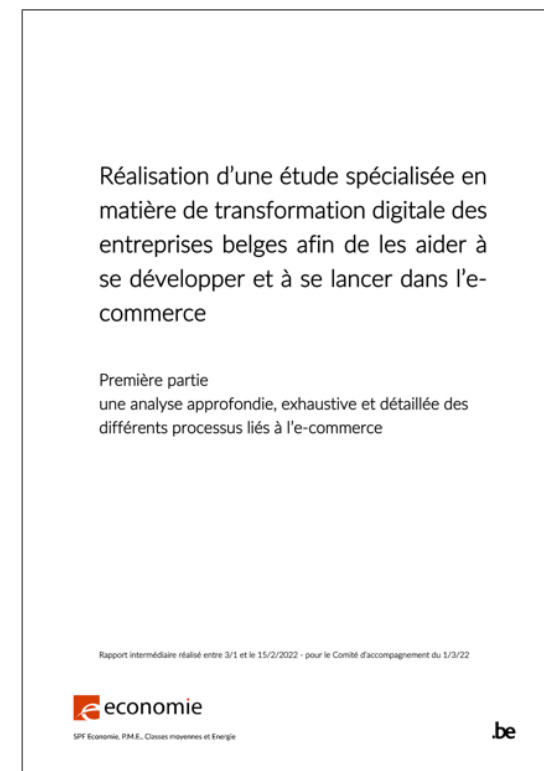


Emploi chez les pureplayers: Ecrasante majorité d'indépendants seuls

- Sur les 9629 entités:
 - 9179 n'ont pas de salariés (plus de 90%)
 - **seulement 56 comptent au moins 10 employés**
 - (répartition régionale : 33 en Flandre, 15 en Wallonie, 8 à Bruxelles)
 - En tenant compte du gérant, le nombre de personnes actives dans une activité e-commerce pure-player seraient donc de l'ordre de 13 000 (cette estimation ne tient pas compte des emplois indirects, proportionnellement très importants dans le secteur e-commerce).



Enquête auprès d'e-commerçants

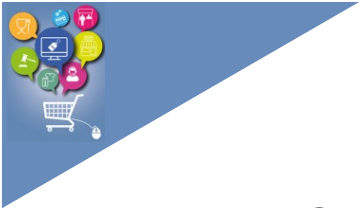


Enquête de www.retis.be
auprès d'e-commerçants en Wallonie et en Alsace

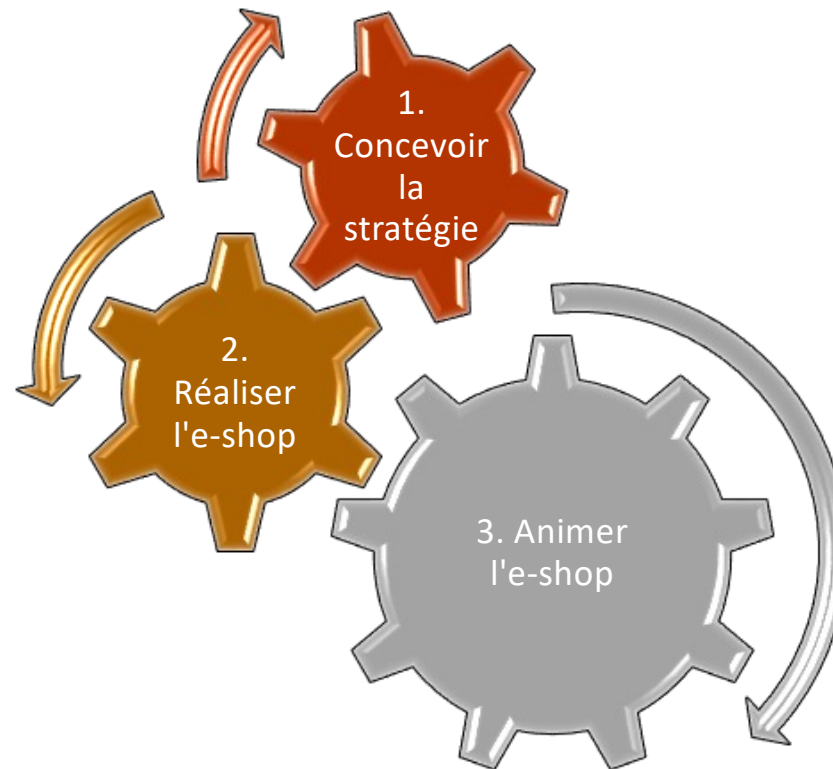
Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)

Constats

- L'entrepreneuriat belge en e-commerce est significativement en retard par rapport aux pays limitrophes (sauf Luxembourg).
- **Taux d'abandon élevé**
- Après-coup, l'e-commerçant se rend compte de la sous-estimation des différents aspects à maîtriser et de la nécessité d'être complètement formé
 - ➔ Diminuer le risque de faire fausse route, et de commettre les erreurs standards de débutants
- Existence de distorsions de concurrence, de natures très variées, plus ou moins marquées, certaines anormales
 - Importation de produits contrefaits ou non conformes aux normes européennes,
 - Concurrents qui ne respectent pas les réglementations (sur la vente à distance, sur les communications promotionnelles, sur le traitement des données personnelles, sur l'environnement)
 - Différentiels des coûts salariaux et des règles sociales avec les pays limitrophes
 - « **Dark e-commerce** », non perception de taxes d'importations, des accises




Se préparer correctement à vendre en ligne



Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)



Les étapes



1.1. Se positionner
a. indirectement
b. avec e-shop



1.2. Définir votre stratégie e-marketing



2. (faire) concevoir l'e-shop
avec son tunnel de vente



3. S'organiser pour servir



4. Animer son e-shop

a.
Attirer des visiteurs



b.
Fidéliser la clientèle



a.
Séduire




b.
Rassurer et Convaincre



Encaisser



Livrer + SAV



Vérifier la conformité

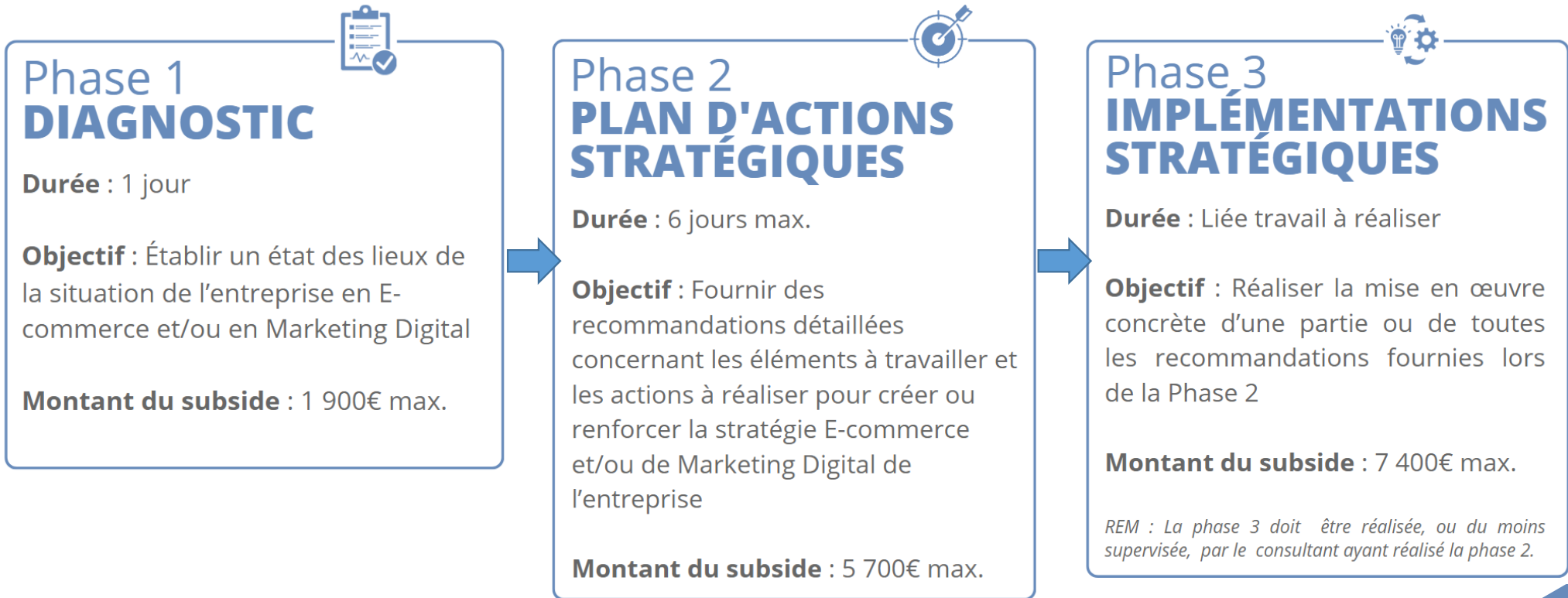
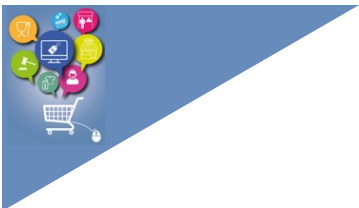
Vérifier la conformité

Vérifier la conformité

Réduire la fraude

Vérifier la conformité





Mesures souhaitables

1

Partir du bon pied, informé, mais aussi complètement formé, de façon neutre

2

Réduire les distorsions de concurrence

3

Faciliter, stimuler, soutenir
(incitants et autres mesures de soutien)

Prospective

Se préparer aux probables mutations structurelles sur le long terme

A) Un « shift » sur le plan immobilier

- Diminution significative de la superficie totale commerciale.
- E-commerce à intégrer dans le schéma (économique et spatial) de développement commercial municipal

Un « shift » au niveau des qualifications

- Mutation des besoins,
 - avec d'un côté des postes très hautement qualifiés,
 - et d'autres très peu qualifiés (notamment dans la manutention), qui peuvent être robotisés.

Un « shift » environnemental

- Conscientisation du consommateur.
- Champs de recherche pour diminuer l'impact

Nécessité de mieux cerner / mesurer le secteur (études, statistiques,...)

Merci pour votre attention



Contact : +32 4 221 44 08

 damien@retis.be

 <http://linkedin.com/in/damienjacob>

 @damienjacob @retis

Vendre en ligne ? Un business florissant en Wallonie ? (D. JACOB - 2023)