



# Les 10 nouvelles tendances du e-commerce (2020)

**Quelles sont les nouvelles tendances du e-commerce en 2020 ? Quels sont les nouveaux enjeux du e-commerce ? Quelles sont les meilleures idées e-commerce ?**

Le secteur du e-commerce continue à progresser de manière très rapide, **avec une croissance d'environ 15% par an**. C'est aussi un secteur très évolutif, dont il convient de bien saisir les principales tendances.

**Tout d'abord, résumons le e-commerce français en quelques chiffres :**

- 90 milliards d'euros de chiffre d'affaires,
- 38 millions de consommateurs en ligne,
- 33 transactions par an en moyenne,
- un panier moyen de 65 €,
- 182 000 sites marchands, dont seulement deux tiers sont rentables,
- 0,5% des sites de e-commerce concentrent à eux seuls 61% des ventes.

***Voici les 10 nouvelles tendances du e-commerce pour 2020, et quelques idées de création de sites marchands.***

## **Les 10 nouvelles tendances du e-commerce (2020).**

### **1) La progression du m-commerce.**

Le **m-commerce** représente les achats en ligne réalisés à partir d'un smartphone, qui représentent aujourd'hui près d'un tiers des transactions...

La part des achats réalisés sur smartphone progresse très vite : de 60% à 90% par an !

Il est donc essentiel de mettre au point une véritable stratégie mobile, surtout si les produits que vous commercialisez sont bien adaptés à une consommation « mobile ».

## 2) La progression de l'inbound marketing.

Face à l'intensification de la concurrence sur internet, l'**inbound marketing** apparaît de plus en plus comme une stratégie d'avenir. Cela consiste à renverser l'esprit traditionnel du commerce : plutôt que de promouvoir une offre par de la publicité, il s'agit d'attirer naturellement les clients potentiels à soi par une information de qualité et bien référencée, par exemple par l'intermédiaire d'un blog.

Plutôt qu'une plateforme de e-commerce, votre site doit donc devenir **un média à part entière**. Lisez notre article sur l'**inbound marketing**.

## 3) La spécialisation sur des niches très lucratives.

Face aux mastodontes généralistes, le petit e-commerce a du mal à résister. Une solution consiste à adopter une **stratégie de niche, voire de micro-niche**, sur la base d'une étude de marché précise et rigoureuse. Il existe en effet des failles inexploitées, repérables à l'aide d'outils comme **Google Trends**.

Soyez donc à l'écoute du marché et des dernières tendances en terme de demande : la spécialisation et la réactivité sont les clés de la réussite !

## 4) La protection des données.

En 2018 est entré en vigueur le règlement européen pour la protection des données : **voir notre article dédié**.

De manière générale, les consommateurs sont de plus en plus attentifs à **l'utilisation de leurs données privées**. Le e-commerce se dirige donc vers des pratiques plus soft et respectueuses en la matière, allant même jusqu'à en faire un argument de vente.

A terme, les sites qui ne respectent pas cette nouvelle tendance du e-commerce pourraient bien disparaître.

## 5) La croissance continue des marketplaces.

De plus en plus de e-commerçants renoncent à créer leur propre site de e-commerce, préférant **passer par l'intermédiaire de marketplaces** telles Amazon, Rakuten ou Ebay, Etsy ou encore AliExpress. Vendre à travers une marketplace offre de nombreux avantages : cela permet d'accéder à une audience très large et de diminuer les coûts de développement du site.

**Un conseil** : choisissez la marketplace la mieux adaptée à votre produit et valorisez votre offre à travers des descriptifs et des **visuels de qualité**.

## 6) La croissance du e-commerce BtoB.

De plus en plus de professionnels achètent en ligne, notamment pour ce qui concerne les voyages et déplacements, les fournitures ou encore le matériel informatique.

De nombreuses **opportunités BtoB** vont s'ouvrir dans les prochains mois et années : renseignez-

vous !

## 7) L'intelligence artificielle.

Les **technologies d'intelligence artificielle** se développent rapidement pour analyser le comportement des utilisateurs, suggérer des produits mieux adaptés (ultra-personnalisation) et augmenter le panier moyen. Des innovations sont encore attendues pour 2019 et 2020.

## 8) La progression du dropshipping.

Le dropshipping consiste à commercialiser un produit **dont la livraison sera assurée directement par le fournisseur**, sans passer par l'entrepôt du e-commerçant. Ce dernier n'a donc aucun stock à financer et diminue ses risques.

Le dropshipping est un modèle économique d'avenir qui permet à chaque intermédiaire de se concentrer sur son cœur de métier.

**Voir notre article sur le dropshipping.**

## 9) Les tendances sectorielles.

Il faut savoir que le taux de conversion moyen des sites de e-commerce en France **est de 3%**. Mais ce taux varie fortement d'un secteur à l'autre.

**Les secteurs qui présentent le meilleur taux de conversion sont :**

- la beauté, santé, pharmacie,
- l'alimentation et puériculture,
- le tourisme et voyages,
- le sport.

## 10) L'arrivée de la recherche vocale.

La recherche vocale fait bien partie des nouvelles tendances du e-commerce. Avec le développement des requêtes vocales (Google, Amazon...), la manière de rechercher et d'acheter en ligne pourrait rapidement évoluer. **A surveiller de près !**

## Un modèle de prévisionnel financier gratuit.

Vous rêvez de lancer votre activité en ligne ? Vous devrez avant toute chose rédiger votre plan financier.

Cliquez ci-après pour accéder à notre **modèle de prévisionnel financier** sur Excel, c'est gratuit : **Plan financier prévisionnel.**

## Créez votre entreprise en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**