

L'e-commerce en croissance malgré la crise

## Pourquoi il faut investir dans l'Internet

**Les chiffres sont limpides : malgré la crise, la vente sur Internet (e-commerce) se porte à merveille. Voilà ce qui ressort des données fournies par Ogone, société incontournable de paiement en ligne. La tendance démontre qu'en temps de crise, l'Internet peut être une solution bon marché pour dégager de nouveaux profits, que ce soit via l'ouverture d'une boutique en ligne ou d'un simple site « vitrine ». Démonstration...**

Les indicateurs ont beau être « dans le rouge », la vente sur Internet en Belgique ne semble pas être atteinte. En témoignent les chiffres éloquentes fournis par Ogone, agent incontournable du paiement en ligne. Notons que les services de cette entreprise sont utilisés par plus de 85% des boutiques virtuelles.

La société vient de dévoiler ses chiffres pour l'année 2008. Pas de doute : l'e-commerce belge (autrement dit, la vente sur Internet) a bondi de 42% de 2007 à 2008. Par contre, le montant moyen par achat affiche une légère baisse.

En 2008, le nombre de transactions via l'e-commerce a atteint 6,4 millions contre 4,5 millions en 2007. Côté chiffres d'affaires, le montant atteignait les 590 millions d'euros contre 460 millions l'année précédente. Ceci représente une jolie progression de 28%.



### Le succès de l'e-commerce : légitime

Comment expliquer un tel succès de l'e-commerce en Belgique en ces temps difficiles ? Plusieurs facteurs peuvent le justifier. A l'heure où l'utilisation d'Internet explose, on observe également un développement de l'e-commerce. Pour le commerçant, cette méthode évite

en effet les frais liés à un magasin physique classique (taxes, vitrines, locations,...).

« Le consommateur aussi s'y retrouve, explique Nicolas Pourbaix, fondateur-gérant de la société E-net business. Non seulement il bénéficie d'interfaces performantes pour réaliser ses achats, mais il ne doit pas se déplacer pour en profiter. En outre, l'e-commerce favorise également les achats impulsifs. »

On l'aura compris, toute PME ou commerçant ambitieux ne devrait pas hésiter une seconde à investir dans les boutiques en ligne. A condition de choisir un partenaire professionnel de choix, cette option peut rapidement générer du profit. « Mais attention : vu la profusion de boutiques virtuelles, il convient d'essayer de se différencier, prévient Nicolas Pourbaix. Il est important de mettre au point des stratégies de ventes. Par exemple, on peut proposer une offre d'attrait à un prix défiant toute concurrence. Ceci pour attirer l'attention sur le reste dans la gamme. »

### Même le petit indépendant s'y retrouve !

Oui, mais tout indépendant ne souhaite pas nécessairement ouvrir une boutique en ligne. On pense notamment aux prestataires de services comme le jardinier, le plombier et les artisans en tous genres. « A ceux-là, je conseillerais plutôt d'ouvrir un simple site vitrine. Pour un coût minime, ils se surprendront à conquérir de nouveaux marchés dans tout le pays ! », conclut M. Pourbaix.

Conclusion : en temps de crise, l'Internet reste une piste incontournable pour un retour rapide sur investissement. A méditer...



Notre partenaire E-net business vous livre ses conseils pour entreprendre « malin » sur Internet.

Décrété meilleur webmaster belge au début des années 2000, son dynamique patron et fondateur Nicolas Pourbaix affiche des compétences reconnues dans le business sur Internet.

Sacha Peiffer