

MARTINE PINVILLE

SECRÉTAIRE D'ÉTAT CHARGÉE DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT, DE LA CONSOMMATION ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE, AUPRES DU MINISTRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE ET DU NUMÉRIQUE

Communiqué de presse

Communiqué de presse

www.economie.gouv.fr

@MartinePinville

Paris, le 20 octobre 2015
N° 931



10^{ème} édition des RDV du Commerce Etude « Transition numérique et commerce BtoB » : Les transactions électroniques pourraient atteindre près du quart des ventes d'ici 2020

Martine PINVILLE, Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Économie sociale et solidaire a clôturé hier à Bercy la 10^{ème} édition des Rendez-Vous du Commerce, organisée par la Direction générale des entreprises (DGE) et la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (FEVAD).

Cette édition était consacrée à la restitution d'une étude sur le thème de la **transition numérique dans le commerce inter-entreprises**, véritable enjeu pour que les entreprises gagnent en compétitivité et en parts de marché.

Initiée par la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (Fevad), l'étude a été réalisée par le cabinet d'études Next Content, en collaboration avec le Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie (CREDOC), et avec le soutien financier de la Direction Générale des Entreprises (DGE). Elle met en perspective la transition numérique du commerce inter-entreprises (BtoB), en s'appuyant sur les résultats d'une enquête menée aux mois de juin et juillet 2015 auprès de distributeurs BtoB dans 8 secteurs, tels que les fournitures et équipements de bureau, pour la construction, ou pour les cafés, hôtels, restaurants.

Aussi, cette étude relève que les commandes électroniques inter-entreprises (BtoB) connaîtront plus de 30% de croissance d'ici 2020.

Ces commandes atteignent déjà 18% du montant total des ventes en 2015. Le secteur du voyage d'affaires est celui où la part du commerce électronique est la plus élevée (53%) devant les fournitures de bureau (33%), puis l'informatique (30%). Ainsi, hors voyages d'affaires, le poids du e-commerce dans le total des ventes est de 11%.

Les transactions électroniques inter-entreprises (depuis un site e-commerce ou depuis des solutions numériques personnalisées) pourraient atteindre **près du quart des ventes à l'horizon 2020**.

Les projections de croissance pour l'e-commerce BtoB s'expliquent par un important effet d'offre (mise en place ou amélioration des services e-commerce), l'accélération de la transition numérique chez les plus grands distributeurs et l'arrivée de nouveaux modèles numériques, notamment les places de marché BtoB, comme cela est par exemple déjà le cas dans la distribution de pneumatiques auprès des professionnels de la réparation automobile. Le renouvellement des générations et les évolutions en cours dans les achats (plus

grande informatisation, centralisation et rationalisation des achats) devraient également contribuer à développer des pratiques d'achats en faveur des achats numériques.

Le numérique est majoritairement mis en œuvre pour améliorer le service, fidéliser les clients et en acquérir de nouveaux.

La tendance qui se dessine est à l'accélération et l'ouverture des approches e-commerce. De plus en plus, le numérique, et l'e-commerce en particulier, deviennent un levier de conquête et d'acquisition pour des distributeurs dont le modèle commercial reposait essentiellement sur des forces de vente classiques. La moitié de ces acteurs font de l'e-commerce l'un de leurs chantiers numériques prioritaires pour 2015/2016.

Le choix de faire du web un canal de conquête et d'acquisition client devrait s'accompagner d'une augmentation du poids des investissements publicitaires sur Internet. Actuellement, en moyenne pondérée et hors budgets liés aux sites web et mobiles, il représente un peu moins de 10% du total des dépenses marketing communication des distributeurs BtoB.

Les places de marché (sites vendant plusieurs marques) challengent les modèles de distribution traditionnels

La transition numérique est également portée sur certains marchés par la montée en puissance de nouveaux modèles numériques d'intermédiation, et notamment des places de marché ou plates-formes d'approvisionnement spécialisées ou généralistes.

Ces plates-formes d'approvisionnement permettant de centraliser les achats et de mieux arbitrer entre les fournisseurs, rencontrent un bon écho chez les clients acheteurs qui cherchent en effet de plus en plus à centraliser leurs achats sur un nombre réduit de fournisseurs.

En conséquence, les distributeurs traditionnels pourraient réorganiser le lien avec leurs clients pour se recentrer sur des fonctions clés : l'approvisionnement, les achats (qualité de l'offre produits et positionnement prix) et la logistique.

« La transition numérique n'est pas uniquement l'affaire des grands groupes, les TPE-PME peuvent et doivent s'en emparer. En effet, il est nécessaire pour tous, indépendamment des secteurs et des tailles des entreprises, de s'adapter, d'innover et de répondre au mieux aux besoins nouveaux ou aux besoins qui s'expriment sous de nouvelles formes. C'est-à-dire aux problématiques et défis contemporains.

Les chiffres de cette étude montrent le défi qui est devant nous pour déployer le numérique dans notre tissu économique. Ce tournant est fondamental : le numérique est un levier de conquête de nouveaux clients, un relais de croissance pour que les TPE-PME gagnent en compétitivité, en parts de marché, en notoriété », a déclaré Martine PINVILLE.

[Retrouvez la synthèse de l'étude en suivant ce lien](#)

A propos de la FEVAD :

La Fédération du e-commerce et de la vente à distance, créée en 1957, fédère aujourd'hui 600 entreprises et 800 sites internet. Elle est l'organisation représentative du secteur du commerce électronique et de la vente à distance. La Fevad a notamment pour mission de recueillir et diffuser l'information permettant l'amélioration de la connaissance du secteur et d'agir en faveur du développement durable et éthique de la vente à distance et du commerce électronique en France.

Contacts presse :

Cabinet de Martine PINVILLE : Sophie DULIBEAU et Cihem GHARBI - 01 53 18 44 13
sec.secaccess-presse@cabinets.finances.gouv.fr

FEVAD : Nathalie LAINE - 01 42 56 38 86 - nlaine@fevad.com