Voici quelques plateformes d'e-commerce à différentes échelles afin d'observer les différences et les similitudes :

# Pour l'international :



Amazon est la plateforme e-commerce la plus connue au monde. Elle propose une large gamme de produits, allant des livres aux appareils électroniques, vêtements et services numériques.

Points forts: UX design très poussé, interface très intuitive, livraison rapide grâce à Amazon Prime, et services diversifiés comme Amazon Marketplace pour les vendeurs tiers.

Points faibles : Concurrence féroce pour les vendeurs, frais élevés pour les commerçants tiers, et impact environnemental lié aux livraisons fréquentes.



Alibaba est une plateforme e-commerce chinoise spécialisée dans le commerce B2B (business-tobusiness). Elle connecte les fabricants principalement asiatiques, à des acheteurs du

Points forts: Prix compétitifs pour les achats en gros, large éventail de fournisseurs, et interface intuitive et multilingue pour atteindre un public international.

Points faibles : Délais de livraison parfois longs, complexité dans la gestion des commandes pour les petites entreprises, et absence d'un service client personnalisé dans certains cas.

### Pour le continent africain :



Voir le documentaire sur l'e-commerce les 15 premières minutes Jumia, surnommé "l'Amazon africain", est une plateforme d'e-commerce active dans plusieurs pays d'Afrique, dont le Cameroun auparavant. Elle se concentre sur une large gamme de produits : électronique, mode, alimentation, etc.

Points forts: Réseau logistique bien établi, notoriété continentale, interface intuitive et offres variées.

Points faibles : Difficulté à personnaliser l'offre pour chaque pays.



Interview du CEO de la plateforme Anka par la chaîne youtube camerounaise "investir au pays"

Anka ou anciennement Afrikrea est une marketplace spécialisée dans l'artisanat africain (mode, décoration, art), visant un public international. Elle est conçue pour connecter les artisans locaux à une clientèle mondiale

Points forts : Interface élégante, mettant en avant chaque produit avec de bons visuels, Outils intégrés pour les vendeurs (statistiques, gestion des stocks) et interface intuitive

Points faibles: Interface utilisateur un peu chargée, la performance du site peut varier selon les supports utilisés (smartphone ou laptop)

### Pour le Cameroun :



Interview des employés de l'entreprise sur chaîne youtube

Glotelho est un acteur clé du commerce en ligne au Cameroun, principalement axé sur l'électronique et l'électroménager.

Points forts : Interface simple et adaptée aux utilisateurs locaux, avec une navigation claire. Service de paiement intégré et options pour le paiement à la livraison. Bonne gestion des retours produits via l'interface client.

<u>Points faibles</u>: Design peu attrayant, orienté sur la fonctionnalité plutôt que sur l'expérience utilisateur.



Placement de produit d'une actrice camerounaise pour le site lamater Site dédié à la vente de produits alimentaires

Points forts : Proximité avec le client et bonne expérience utilisateur.

Points faibles : Temps long de réponse



Durrell Market est une marketplace locale diversifiée, offrant des produits allant des vêtements aux

Points forts : Interface intuitive, facilitant l'accès pour les utilisateurs camerounais. Mise en avant des commerçants locaux, favorisant la visibilité des artisans et fonctionnalité de chat direct avec les vendeurs.

Points faibles: Limitations dans le suivi des commandes et des livraisons.



Site de financement participatif camerounais créé en France qui possèdent une marketplace permettant aux artisans camerounais de vendre leurs produits

Points forts: Navbar intuitive et originale

Points faibles: Site web peu moderne, contenus multimedia peu qualitatifs, problèmes logistiques produits et manque de personnalisation

## Conclusion benchmark:

Ce benchmark met en évidence les forces et limites des acteurs locaux et internationaux de l'e-commerce. Tandis que des géants comme Amazon et Alibaba dominent sur le plan mondial, les plateformes locales comme Jumia ou Glotelho s'adaptent mieux aux spécificités du marché camerounais. Cependant, elles laissent encore une marge pour répondre pleinement aux besoins des artisans et consommateurs locaux.

Ces observations confirment que ebong.fr a une réelle opportunité de se positionner en offrant une solution centrée sur l'artisanat camerounais et adaptée aux habitudes locales, tout en surmontant les défis liés à la logistique et aux paiements numériques.