



Entreprendre.fr

amis ?



PARTAGER [f](#) [t](#) [in](#)



Entreprendre.fr | Publié le 03 avr 2017

Face à la déferlante du e-commerce, les points de vente traditionnels n'ont pas dit leur dernier mot. En s'adaptant aux nouvelles habitudes de consommation et avec le secours du numérique, ils peuvent même tirer leur épingle du jeu.

Les ventes en ligne ont progressé 35 fois plus vite que celles générées par le commerce physique entre 2004 et 2015. Une explosion qui fait craindre à certains analystes la disparition des magasins traditionnels, une vision bien pessimiste de la situation. En effet, avec 60 Mds€ de CA, Internet ne pèse que relativement peu dans le commerce global.

Si 43% de l'activité du secteur tourisme ou 39% des ventes de produits culturels, produits fortement dématérialisés, se font en ligne, le e-commerce ne représente que 15% de l'habillement, 10% des chaussures... et 3% des produits alimentaires frais. En d'autres termes, c'est bien dans les boutiques que le gros du commerce de détail se fait toujours.

La palme de la confiance

Et si 82% des Français ont réalisé au moins un achat en ligne l'année dernière, ils sont 95% à fréquenter les enseignes traditionnelles, dont 90% à s'y rendre au moins une fois par mois, contre seulement 45% sur Internet.

Par ailleurs, si Internet est largement plébiscité pour la question du prix (81% des sondés pensent que les sites sont les moins chers) et du choix (70% pensent qu'ils ont davantage de stock), les magasins traditionnels remportent pour leur part la palme de la confiance (81%), de la convivialité (72%) et des services (82% jugent qu'ils ont des services après-vente de qualité).

Complémentaires plus qu'adversaires

« Le digital permet un gain de temps considérable, car il est bien plus facile de cliquer que de se déplacer dans plusieurs boutiques aux quatre coins d'une ville pour effectuer différents achats. Pour autant, commerce traditionnel et e-commerce vont de pair. Pour certains consommateurs, leur complémentarité est même primordiale. En effet, beaucoup élaborent une liste de différents objets qu'ils souhaitent acquérir. Une fois le repérage effectué, ils se rendent en boutique pour voir, toucher et essayer les produits. Le e-commerce génère donc de l'activité pour le commerce traditionnel », explique Claire Sorel, consultante en Web Marketing chez Visionary Marketing.

Si les ventes en lignes vont continuer à progresser dans les années à venir, en impactant les points de vente physiques, les consommateurs ne sont pas encore prêts à acheter tous leurs produits et services sur le Web. Et les commerces traditionnels ont encore de beaux jours devant eux, surtout s'ils savent jouer de

NOS DERNIERS
ARTICLES EN DIRE

ABONNEZ-VOUS



leurs spécificités pour proposer une «expérience de consommation» différente et attractive.

NOTRE KIOSQUE



[VOIR TOUTES NOS PUBLICATIONS](#)

EN CE MOMENT

Comment Wheeliz rend la mobilité accessible aux personnes handicapées

Pourquoi la franchise a-t-elle autant le vent en poupe ?

Luxe : la France toujours numéro 1, mais...

Changer de carrière : les clés pour rebondir

A LIRE AUSSI

Alain Marty : la plupart des jobs de haut niveau se trouvent par relation

Myfox s'associe au leader de la domotique

Que valent vraiment les dirigeants des grandes entreprises françaises ?

Margarita Louis-Dreyfus, la riche tsarine, ex-patronne de l'Olympique de Marseille ?



Entrez dans l'esprit JUKE

Toit ouvrant panoramique, sièges avant sport, le plaisir de conduite avant tout.



Castorama

Aménagez votre balcon ! La nature en pleine ville pour se ressourcer et savourer la vie.



Foncez avec la 4G Orange

Forfaits pro voix illimité* vers et depuis Europe ! *Voir conditions sur le site



Vigne rouge et routine

Pour les personnes qui souffrent de jambes lourdes, chevilles et mollets enflés



Jusqu'au 22 mai 2017

10 000 Miles de bienvenue offerts avec la Carte AIR FRANCE KLM - AMEX GOLD. Offre limitée!



Boursorama Banque

Libérez-vous de la banque. Essayez Boursorama Banque. *voir conditions sur site.

Publicité LIGATUS



Dacia Duster

Découvrez les véhicules du Groupe Renault sur www.toprenault.com



Jusqu'à 2017

10 000 M bienvenu la Carte. KLM - AF Offre limi



Castorama

Aménagez votre balcon ! La nature en pleine ville pour se ressourcer et savourer la vie.



Boursorama Banque

Libérez-vous de la banque. Boursorama Banque. *voir conditions sur site.



En Europe comme en France

Appels, SMS, MMS, illimités* - Forfaits Orange pro - *Voir conditions



100€ de réductions

Découvrez pour met mal de d

Pub



Un audit offert
N'attendez plus

J'en profite

Coriolis
Telecom

Banques-en-lig

Le 1er comparateur de banq

Comparer les banq

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTE DES

ENTREPRENEURS :



ENTREPRENDRE.FR

Entreprendre.fr, le site de l'information économique, des entreprises et des cadres dirigeants. Retrouvez chaque jour le meilleur de l'info économique et les conseils de nos experts pour la création et la

Catégories

PUBLICITÉ et PARTENARIATS
L'entrepreneur de la semaine
Tous les articles
Economie
Entreprises
Start-up et digital
Management
Immobilier
Création d'entreprise
Argent et Patrimoine
Art de vivre
Sport et bien-être
Régions
Politique et Société
Entreprendre TV
Entreprendre Incubateur
INVESTISSEURS
ENTREPRENDRE SA
Petites annonces

Informations

CONTACTS
Publicités - Partenariats
Parlez-nous de votre entreprise !
Qui sommes-nous ?
Mentions légales
Données personnelles
Cookies

gestion de votre entreprise.

