

Les marketplaces c'est pas que pour les autres !

Tester des trucs, vendre plus loin, toucher plus de monde ? Les marketplaces, c'est un peu le couteau suisse du e-commerce.

SPOILER ALERT

Les marketplaces prennent de plus en plus de place dans le business en ligne. Les chiffres sont formels, les paniers aussi. Si vous avez un site e-commerce, c'est peut-être le moment de ne pas laisser passer le train (ou plutôt, le camion).



Marketplaces

LE RACCOURCI (TRÈS) DIRECT VERS PLUS DE VENTES

Les marketplaces ne sont plus un simple point de contact : elles concentrent aujourd'hui la majorité des transactions en ligne à l'échelle mondiale. Leur développement s'appuie sur une forte adoption côté consommateurs et une structuration rapide côté vendeurs.

Un poids économique majeur

56% des ventes mondiales sont réalisées via une marketplace.



Elles représenteront **59%** des ventes en ligne d'ici 2027.

4 leaders

(Amazon, Alibaba, Pinduoduo, JD.com) génèrent 197 milliards d'euros de transactions par jour.

Un modèle en pleine expansion

Croissance des marketplaces

+30%

entre 2019 et 2023.

Le e-commerce en France a atteint

175 milliards €

en 2023 (+9,6% en un an).

Les habitudes d'achat ont basculé

44% des recherches de produits en ligne commencent sur une marketplace.

En France **35%** des achats en ligne passent par une marketplace.

92% des Français veulent maintenir ou augmenter leurs achats sur ces plateformes.



PME, ETI

SI CE N'EST PAS MAINTENANT, C'EST QUAND ?

Les marketplaces ne sont pas réservées aux géants du retail. Elles offrent des opportunités concrètes pour les entreprises de taille intermédiaire qui souhaitent accélérer leur croissance ou diversifier leurs canaux de vente.

Un accélérateur de croissance



24% de croissance du chiffre d'affaires des e-commerçants quand ils sont présents sur les marketplaces.

34% des vendeurs constatent une hausse de trafic sur leur site après leur lancement sur une marketplace.

Un accès immédiat à une audience massive

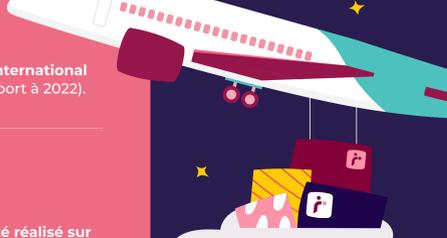
29% du chiffre d'affaires des ventes de produits en ligne se font via les marketplaces.

63% des Français estiment que c'est le canal le plus pratique pour acheter en ligne.

Un levier d'expansion à l'international

65% des e-commerçants français vendent à l'international (soit une augmentation de 3 points par rapport à 2022).

69% du commerce cross-border européen a été réalisé sur les marketplaces transfrontalières qui ont représenté 225 milliards € en 2023.



On a les stats

À VOUS DE JOUER

Les marketplaces imposent de nouvelles exigences logistiques, commerciales et technologiques. Bien s'y préparer, c'est garantir une expérience client fluide et une performance optimisée.

L'impact logistique des marketplaces

85% des consommateurs considèrent que le délai de livraison est un critère décisif, tout comme l'état dans lequel le produit est reçu.

50% des vendeurs externalisent leur logistique pour réduire les coûts et les délais.

59% des acheteurs en ligne déclarent rédiger un avis négatif lorsque la livraison ne répond pas à leurs attentes.



Les stratégies de pricing et de conversion

+ 64% des ventes sur marketplace avec un outil de repricing entre la première et la deuxième semaine d'utilisation d'un outil de repricing, atteignant une augmentation de 143% après 30 semaines.

+ 38% de conversion en ajoutant des modes de livraison.



Les marketplaces les plus performantes

Top 3

BtoC en France

amazon

cdiscOUNT

FNAC DARTY

Top 3

BtoB en Europe

Alibaba.com

ankorstore

EUROPAGES

Ce qui se prépare

ET QUE VOUS NE VOULEZ PAS LOUPER

Les marketplaces poursuivent leur transformation. Spécialisation sectorielle, intelligence artificielle, automatisation logistique et durabilité reconfigurent leurs modèles économiques et leur impact sur la chaîne de valeur.

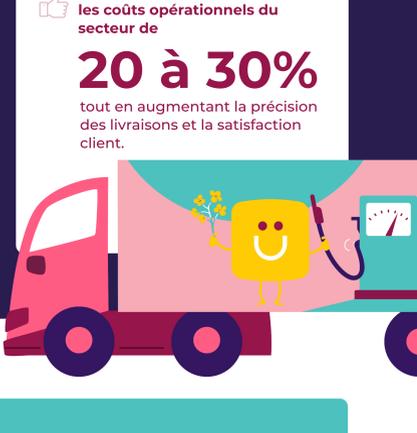
L'essor des marketplaces spécialisées



Croissance annuelle de **25%** pour les marketplaces sectorielles (bricolage, agroalimentaire, technologie, etc.).

L'impact des nouvelles technologies

L'automatisation peut réduire les coûts opérationnels du secteur de **20 à 30%** tout en augmentant la précision des livraisons et la satisfaction client.



Le boom du marché de la seconde main

12% des ventes d'habillement en France proviennent du marché de l'occasion.

Ce qu'il faut garder en tête

ET VITE APPLIQUER

Les marketplaces, ce n'est pas « une option sympa » : c'est devenu le nerf de la vente en ligne. Pour les PME/ETI, c'est un tremplin concret pour vendre plus, plus loin, plus vite. Avec les bons outils (logistiques, marketing, et un soupçon d'audace), vous faites la différence. Et vu les tendances, mieux vaut embarquer maintenant que courir derrière demain.

Se lancer, c'est coller aux attentes de vos clients et garder une longueur d'avance sur ceux qui hésitent encore.