

E-commerce au Royaume Uni : le 1er en Europe. Des conseils pour s'y lancer

En matière de ventes en ligne, le Royaume-Uni devance (très) largement ses voisins européens. Les données du secteur et des conseils pratiques pour y démarrer son e-commerce.



Date :

Mercredi, juin 21, 2017

Pays associés :

Royaume-Uni

Avec quelques 130 milliards € de chiffre d'affaires (soit 2 fois plus que la France), le marché anglais se paye le luxe de monter sur le podium mondial du e-commerce juste derrière les mastodontes que sont les États-Unis et la Chine.

Ce marché est-il incontournable ? Une très instructive infographie sur [l'e-commerce made in UK et ses spécificités par Comarketing-news.fr](http://le-commerce-made-in-UK-et-ses-specificites-par-Comarketing-news.fr)



Environ 77% de la population achète en ligne, cela représente 45 millions de britanniques. Le succès de l'e-commerce s'explique en partie par le fort taux de pénétration d'Internet qui équipe 80% des foyers britanniques et plus de 90% des entreprises.

À noter également qu'Internet est de plus en plus intégré au processus d'achat des consommateurs qui ont à présent le réflexe de consulter l'offre en ligne avant tout achat. Les britanniques utilisent également de plus en plus leurs smartphones et tablettes pour effectuer leurs achats sur internet : l'ordinateur n'est utilisé que dans la moitié des transactions (alors qu'en France il compte encore pour 80% des achats réalisés sur le net).

Et pour y aller, le "how to" de la CCFGB

La CCI Française de Grande Bretagne (CCFGB) vous donne tous les conseils pratiques pour créer et développer un site d'e-commerce au Royaume Uni.

Réunis dans un mémo, vous y trouverez entre autres

- le choix du nom de domaine
- l'importance du référencement
- les "must-have" du site
- l'utilisation des réseaux sociaux
- les pratiques et habitudes des acheteurs britanniques

sans oublier le cadre réglementaire avec les obligations de l'e-commerçant, le délai de rétractation, la TVA britannique...

> Consulter la [note e-commerce au Royaume Uni sur Francemondexpress.fr](https://www.francemondexpress.fr)

Tester le marché ?

Une suggestion pragmatique de la CCIFGB pour commencer "light" :

Si l'activité concerne des biens de consommation qui peuvent être facilement exportés, commencer son activité de vente en ligne au Royaume-Uni depuis la France peut être une bonne façon de tester le marché.

Dans ce cas, il est important :

- d'avoir une version anglaise du site,
- de trouver de bons partenaires sur place qui connaissent le marché et qui pourront gérer l'expédition et le retour des produits ; un centre d'appel par exemple.

Si le test est positif, il est conseillé alors de s'implanter dans le pays et d'y créer une plateforme de stockage pour gérer les ventes au Royaume-Uni. Il est en effet toujours rassurant pour les consommateurs britanniques de savoir que l'entreprise est enregistrée dans leur pays.

Participer à des salons professionnels peut être une façon de mieux connaître l'offre locale et de faire connaître ses services/produits.

Ou de passer par une "market place" qui gère l'ensemble de la logistique par elle-même.

Source URL:

<http://iledefrance-international.fr/?q=actualites/e-commerce-au-royaume-uni-le-1er-en-europe-des-conseils-pour-sy-lancer>