Tychic OBANDA

eCommerce en Afrique : 6 étapes pour se lancer

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur (Tychic Obanda) ou de ses ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. ©

eCommerce en Afrique : 6 étapes pour se lancer

Salut ! Mbote la famille ! Je vous parle aujourd'hui de **eCommerce** en vous montrant les 6 étapes pour vous **lancer dans cet univers de commerce en ligne en Afrique**.

J'ai observé plusieurs **sites de e-commerce** sur la toile et mon observation m'a poussé à écrire cet bel article(oui c'est un bel article) pour aider ceux-là qui souhaitent se lancer dans le e-commerce car il n'est plus à cacher, ce type des sites internet et business permettent de générer facilement et rapidement des revenus que des simples blogs comme 243tech ou aXtuces(au moins que Depezo me permette de le dire 😀).

Mais pour que votre **boutique en ligne** génère facilement et rapidement du blé, vous devez appliquer les 6 leçons que je vais parler dans cet article. Ces leçons, peuvent dépendre d'un individu à un autre ou d'une région à une autre.

A lire : **5 raisons pour créer son blog quand on est encore étudiant**

Africain que je suis, mon observation pour écrire ce bel article était basée sur les e-commerce africains tels que eMart, Jumia, McShop, Konga, etc… Tous ces e-commerce ont réussi dans ce domaine parce qu'ils ont appliqué ces 6 leçons et vous qui souhaitiez se lancer dans cet univers, rien ne peut vous empêcher de les appliquer afin de réussir.

Pourquoi se lancer dans le eCommerce ?

Je vais répondre cette question par une question avant de donner la réponse. Ma question est la suivante : pourquoi vous ne voulez pas vous lancer dans le eCommerce ? Laissez votre réponse dans les commentaires. D'accord on continue.

Pour vous donner une idée de l'explosion de l'utilisation d'internet durant les 15 dernières années, regardez plutôt : En 2000, environ 361 million de personnes étaient connectées dans le monde. En 2015, ils étaient environ 3.2 milliards. C'est un taux de croissance de 786% !

Aujourd'hui, presque la moitié du monde est connectée. Ici en Afrique, 26% de la population a déjà accès à internet, et on estime le nombre

d’Africains connectés en 2020 à 500 millions. Étonnamment, 90% des Africains accèdent à internet avec leur téléphone portable. Quel que soit l’appareil utilisé, les gens passent en moyenne 1900 minutes par mois en ligne. Ça fait plus de 30 heures !

Alors que font-ils de leur temps quand ils sont connectés ? Et comment pouvez-vous profiter de cette opportunité cette opportunité ? Presque un tiers du temps en ligne de ces personnes est passé sur les réseaux sociaux, à dialoguer en direct, échanger des images, des photos, des vidéos et des liens. Ils apprennent aussi de nouvelles compétences et font même des **achats en ligne** !

Le marché de l’eCommerce en Afrique est en pleine expansion et on estime que la croissance est multipliée par 10 chaque année. Chaque jour des millions de personnes font des achats en ligne. Rien que ces quelques statistiques vous ont donné le gout de se lancer. Découvrons maintenant les 6 étapes pour vous lancer dans l'eCommerce.

1.Trouver un produit ou un service pour votre site eCommerce

Crédit image : eMart.cd

La première chose à faire quand on veut se lancer dans le eCommerce, c'est de trouver le produit qu'on souhaite vendre ou le service qu'on souhaite rendre. Le produit peut être un bien matériel ou numérique. Tout dépend de vous. De même que pour le service, celui-ci peut être physiquement ou virtuellement. Tout dépend toujours de vous.

Vous ne pouvez pas créer une boutique en ligne si vous n'avez pas de produits à vendre. Non! Vous ne pouvez pas. Les produits que vous allez vendre sur votre site pourront être vos propres biens ou ceux des autres.

A lire : **Dans quel domaine créer son site internet ou blog? Mes 8 idées**

Comment trouver des produits pour sa boutique en ligne

Vous vous demandez comment trouver des produits pour votre boutique en ligne ? C'est simple la réponse. Regardez autour de vous si vous avez des choses à vendre. Ces choses peuvent être :

- Des appareils électroniques ;
- Des mobiliers ;
- Des matériels informatiques ;
- Des livres ;
- Des photos ;
- et autres…

Si vous avez ces choses autour de vous, vous êtes déjà dans le bon. Sinon si vous avez une tête bien pleine, vous pouvez vendre votre intelligence. Sinon, vous pouvez procéder de la manière suivante:

1. Cibler le type de produits que vous souhaitez vendre (vêtements, livres, chaussures, etc.)
2. Aller voir ceux qui vendent déjà ces produits et présentez-vous comme revendeur de leurs produits. C'est à dire, vous créez une boutique en ligne pour vendre leurs produits afin d'avoir une part de commission.
3. S'ils sont d'accord avec votre proposition, OK. Vous pouvez même augmenter les prix de produits sur votre boutique en ligne pour gagner toujours plus.

Vous pouvez donc ne pas avoir vos propres produits et c'est possible d'ouvrir une boutique en ligne en vendant les produits des autres.

2. Trouver des clients potentiels pour votre boutique en ligne

Maintenant que vous avez des produits à vendre, il est temps de trouver des clients potentiels à acheter ces produits. C'est peut-être une étape un peu délicate car ça prend du temps pour trouver des clients.

Avoir un site de eCommerce n'est pas comme le blog. Pour un blog, nous avons tendance à dire que l'audience du site va évoluer dans le temps. Tandis que pour un site d'eCommerce, votre début doit déjà connaître du succès. Ne comptez sur le trafic à long terme car vous risquez ne pas l'avoir.

Trouvez dès le démarrage de votre boutique en ligne, des clients potentiels qui seront capable à dépasser des billets de banque pour avoir vos produits. Préparez-vous dès le début.

3. Mettez un site en ligne

La troisième étape consiste à mettre votre site en ligne. C'est donc ce site qui sera votre boutique en ligne. Sur ce site, vous allez mettre vos produits en vente.

Si vous avez des connaissances en programmation web, vous pouvez déjà commencer à développer votre site web en utilisant des langages web tels que le PHP, JavaScript, HTML et CSS.

La connaissance en ces langages vous permettre de réaliser une belle boutique en ligne pour vos clients. Pensez côté design du site car vos client ne souhaiterions pas visiter une boutique sale 😀

Vous pouvez aussi utiliser des CMS comme PrestaShop pour réaliser votre boutique en ligne parce qu'il est aussi un bon outil pour créer des sites eCommerce efficaces.

4. Développez votre offre

Vous avez déjà des produits, des clients potentiels et un site web, ce qu'il faut faire à la quatrième étape c'est de développer votre offre. Je vais vous expliquer une notion qu'on m'a enseigné à l'université.

Il s'agit de la notion de l'offre et de la demande. Vous la connaissez ? D'accord. Cette notion disait ceci : « quand l'offre est supérieure à la demande, le prix baisse. Dans le cas contraire, le prix augmente". C'est la seule chose que je retiens de l'Économie Politique et ça me suffit 😯

Pour développer votre offre, vous devez appliquer cette notion dans votre commerce en ligne. Votre produit doit répondre aux besoin du marché. Sinon, fermez votre boutique !

5. Assurez-vous d'avoir un moyen d'être payé

Mon observation pour écrire cet article m'a poussé à cette conclusion :

Ce qui bloque le eCommerce en Afrique n'est rien d'autre que le mode de paiement. Plusieurs sites eCommerce ferment les portent à cause du manque de moyen paiement.

Cette étape n'est pas à prendre à la légère car c'est la base de votre activité en ligne. Posez-vous des questions du genre :

- Comment les clients vont-ils payer?;
- Pourquoi ils doivent utiliser ce mode de paiement;
- Est-ce que cela facilite la vie du client;
- Et si les clients refusent d'utiliser ce mode de paiement? Que faire?
- Et si, et si, et si…

Nous savons que pour faire des achats en ligne, il faut avoir des cartes bancaires internationales (Visa, MasterCard, etc.). Ce qui est loin d'être une bonne chose quand votre clientèle est africaine. Notre continent est le premier en utilisation de Mobile Bank ou Mobile Money(Orange Money, M-Pesa, Airtel Money). Donc si vous optez pour ce mode de paiement pour votre eCommerce, cela peut à 80% satisfaire vos clients.

6. Annoncez votre offre au monde

La dernière étape consiste à attirer les clients(acheteurs) vers votre site. Comment les gens pourront découvrir votre boutique en ligne ?

- Travaillez sur le référencement de votre site(payant ou gratuit);
- Parlez de votre boutique partout où vous vous trouvez;
- Créez des publicités sur Facebook;

Si cet article vous a plu ou si vous avez des préoccupations sur le eCommerce, manifestez-vous dans les commentaires.

243tech est à votre disposition pour répondre à toutes vos questions sur cet article et vous accompagner dans vos projets web. Prenez contact directement avec moi en vous inscrivant sur notre newsletter juste en cliquant sur ce lien www.243tech.com/newsletter

Merci de votre confiance.

Tychic OBANDA