

Diagnostic Territorial E-Business

2014

Chiffres clés

Morbihan



DIRECCTE Bretagne

UT du Morbihan



CHIFFRES CLES | 2014

Introduction

La Maison de l'Emploi du Pays de Vannes a lancé une étude en début d'année sur la filière e-commerce.

Cette enquête financée par l'Etat et mise en œuvre par l'AFPA et l'agence Esprit d'envergure a pour objectif **d'appréhender le e-commerce sur le territoire** pour :

- Accompagner le développement économique de ce secteur,
- Identifier l'organisation et les besoins en compétences des entreprises e-commerçantes pour adapter l'offre de formation.



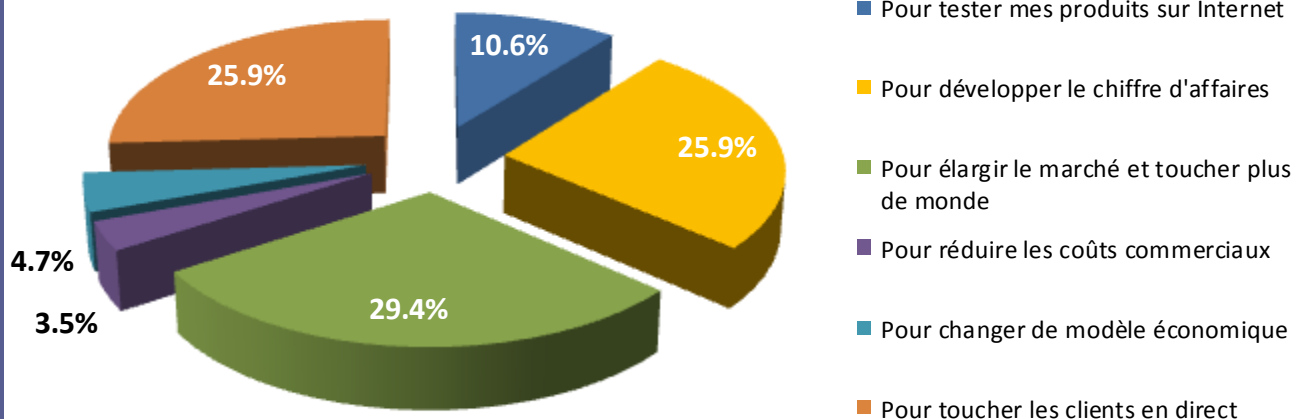
Interroger des E-commerçants installés dans le Morbihan sur leurs activités, leurs pratiques, leurs besoins...

CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Les motivations pour vendre sur Internet

25% des entreprises déclarent vendre sur Internet pour augmenter leur CA

29% pour élargir le marché et toucher plus de monde



CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Les secteurs d'activités

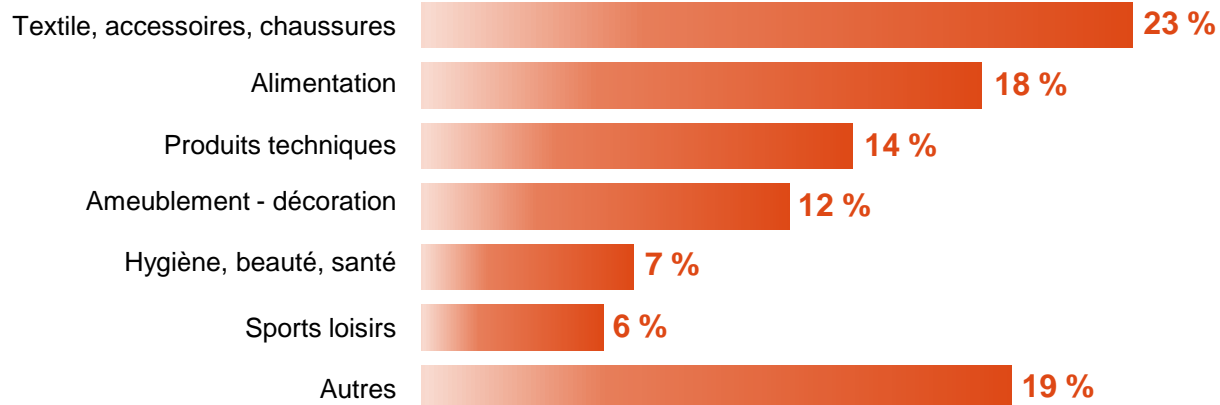
4 secteurs d'activités regroupent 67% des entreprises :

- Textile, accessoires, chaussures
- Alimentation
- Produits techniques
- Ameublement - décoration

4 secteurs
d'activités
représentent

67%

des entreprises



Autres (19%) : Jeux et jouets, Import-export, Communication, Equipement automobile, Tous produits, E-tourisme, Produits culturels, Nautisme

CHIFFRES CLES | E-COMMERCE | MORBIHAN

La taille des e-commerçants

87% des entreprises ont
moins de 5 salariés

53% des entreprises ont un
seul salarié

Entre 2012 et 2013, les
effectifs des e-commerçants
sont plutôt stables

87%

< 5 salariés

Nombre de salariés

[101 ; 200] 1

[51 ; 100] 1

[31 ; 50] 1

[21 ; 30] 1

[11 ; 20] 6

[6 ; 10] 5

[2 ; 5] 26

1 53

0 8

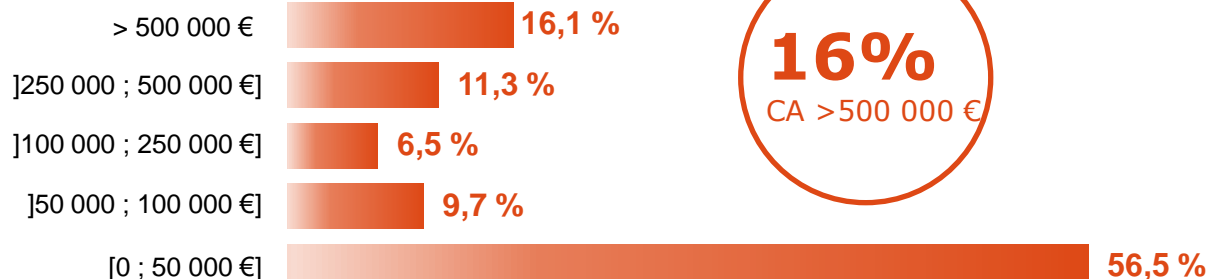
entre 1 et 3 non salariés

CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

56%

CA < 50 000 €

Le chiffre d'affaires



16%

CA > 500 000 €

Les secteurs textile-
accessoires-
chaussures (11,8%) et
alimentation (8,8%)
principalement

35%

font + de 80%
du CA sur
Internet

Part du CA réalisé sur Internet



CHIFFRES CLES | E-COMMERCE | MORBIHAN

Le chiffre d'affaires

2 secteurs connaissent une évolution de leur CA

- Textile, accessoires, chaussures (16,7%)
- Alimentation (13,3%)

4 secteurs représentent 73% du CA

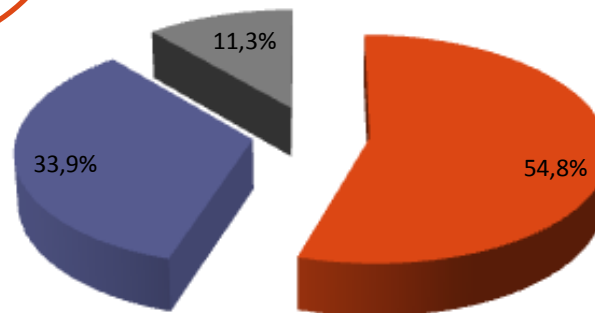
- Textile, accessoires, chaussures (31%)
- Alimentation (18%)
- Produits techniques (11,7%)
- Ameublement décoration (11,7%)

54%

CA qui progresse

Evolution CA

Un CA < à 50 k€ pour moitié d'entre eux mais qui globalement progresse



■ Augmentation

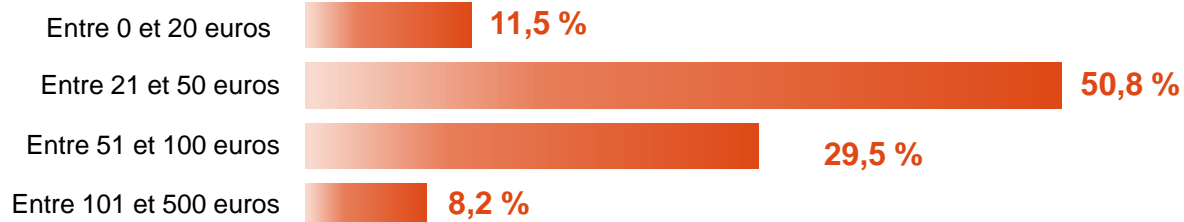
■ Stagnation

■ Diminution

CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Le panier moyen

82% des entreprises
qui vendent sur
internet ont un
panier moyen
compris entre 0 et
100 €



48 € *

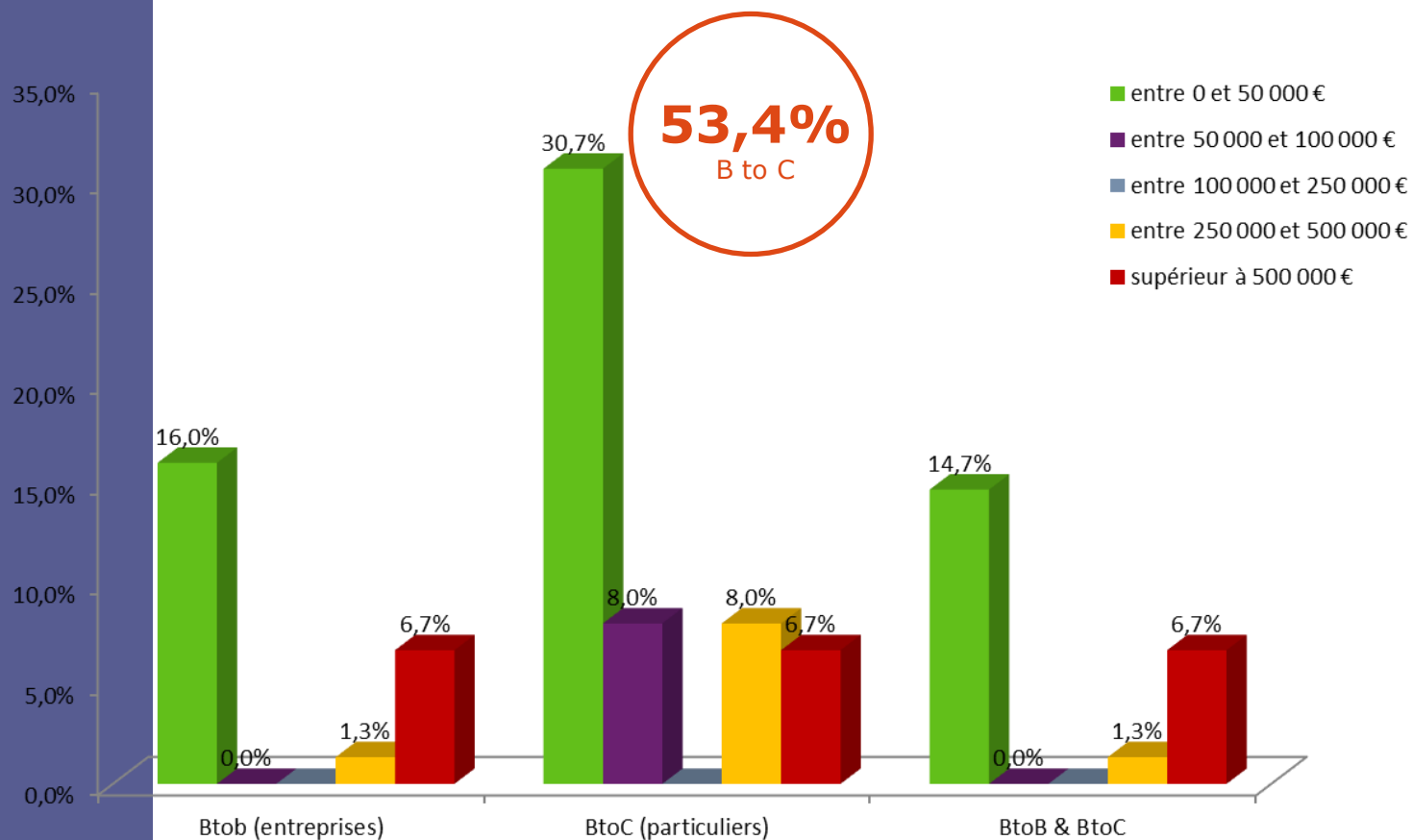
Panier moyen

(*) Panier moyen calculé hormis deux entreprises dont le panier moyen est > 2 000 €

CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

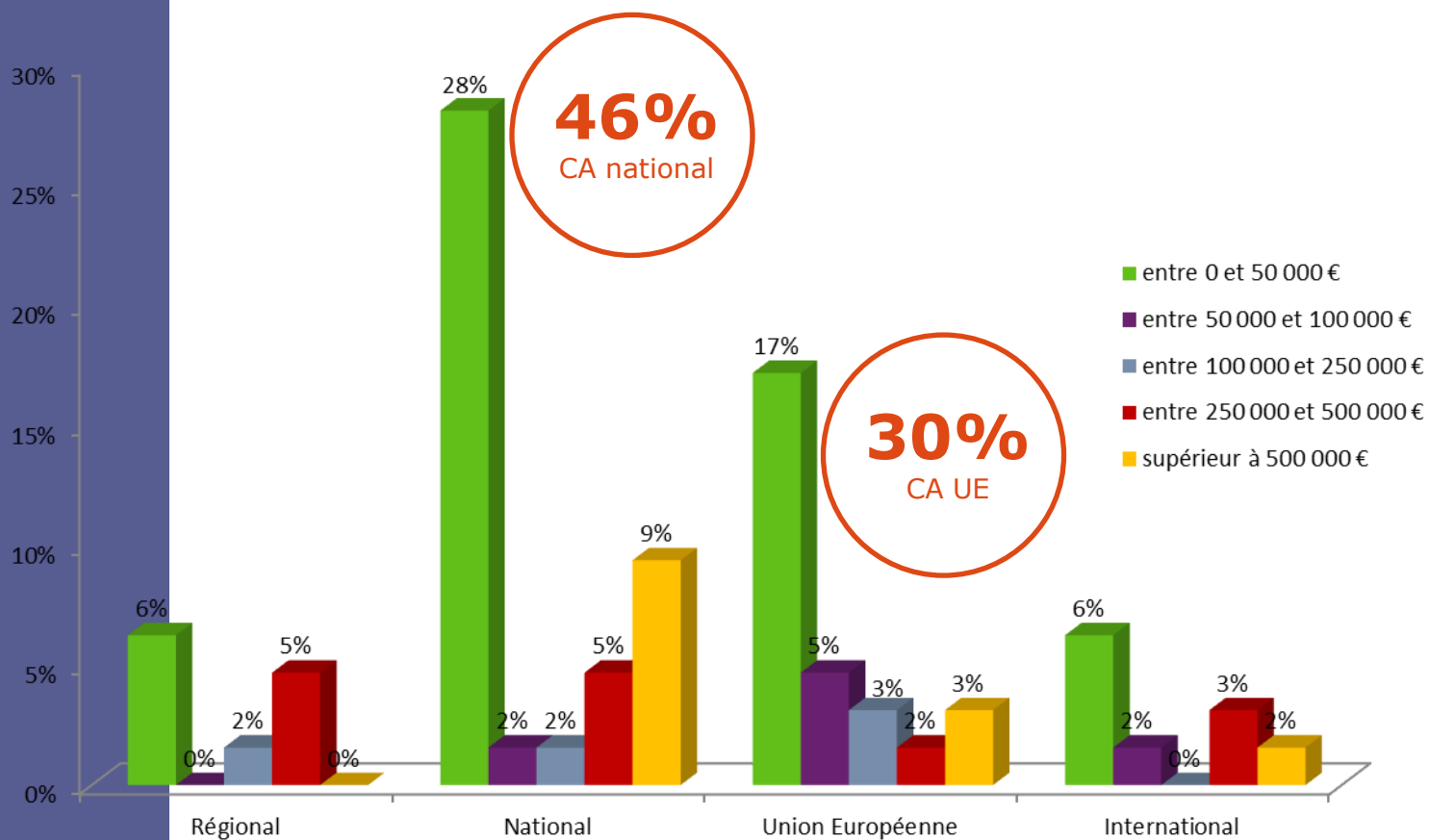
Le chiffre d'affaires par type de clients

C'est sur le
marché des
particuliers que se
font les CA les
plus importants



CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Le chiffre d'affaires par zones de chalandise



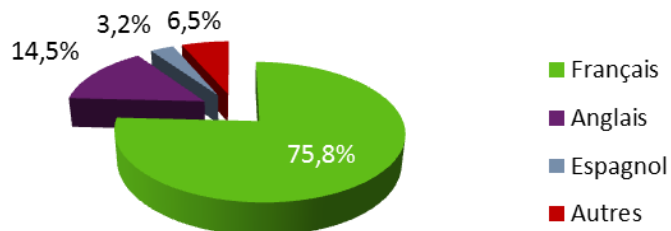
CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Les caractéristiques du site Internet

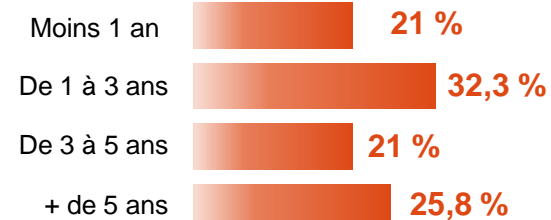
1/4

En langues étrangères

Langues



Ancienneté du site



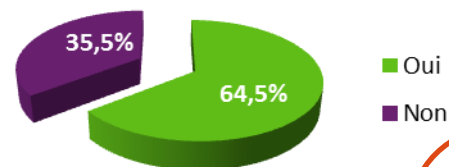
53%

« MOBILES »

Version mobile du site



Responsive design

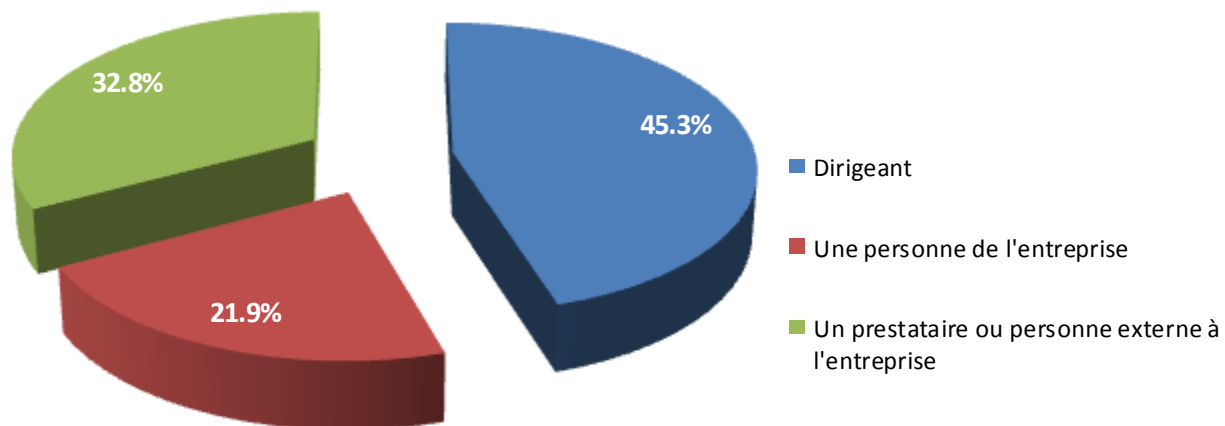


64%
Responsive design

CHIFFRES CLES | E-COMMERCE | MORBIHAN

La mise à jour du site Internet

67% des entreprises gèrent leur site par une compétence interne, dont 45% par le dirigeant lui même



Seules 9% des entreprises estiment avoir un besoin de compétences supplémentaires

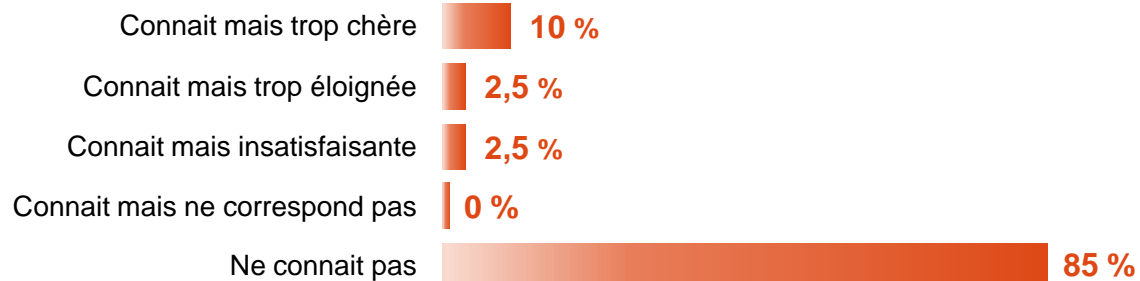
44%

des entreprises se déclarent prêtes à partager des compétences

CHIFFRES CLÉS | E-COMMERCE | MORBIHAN

Connaissance de l'offre de formation

85%
ne connaissent
pas l'offre de
formation



CHIFFRES CLES | 2014

Conclusion

Il existe un réel développement du commerce en ligne dans le département.

La vente sur Internet apparaît être une opportunité soit pour s'installer à son compte à moindre frais soit pour consolider / développer le CA d'une activité « physique » ou traditionnelle existante.

Cette évolution est rapide et semble profitable à ceux qui ont tenté l'aventure.

Les résultats nous montrent que le passage de la vente physique à la vente sur Internet constitue un réel avantage concurrentiel.

Dans le même temps, les dispositifs de formation et d'accompagnement doivent évoluer pour favoriser ce passage du commerce traditionnel vers le commerce en ligne (connecté).

C'est la raison pour laquelle, la participation des commerçants est donc essentielle pour obtenir de l'information et donc les accompagner dans cette mutation.



FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT DU E-BUSINESS, SECTEUR EN DEVENIR, SUR NOTRE TERRITOIRE.