

NOUVEAUTÉ



A-COMMERCE, S-COMMERCE... : LES CANAUX STARS DU E-COMMERCE

Quels canaux incontournables ? Quelles marques et enseignes prennent le lead ? Quels sont les secteurs les plus avancés ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ Le **potentiel économique et stratégique de chaque circuit** : commerce agentique, social commerce, affiliation, live shopping, commerce conversationnel (IA), shoppable gaming
- ▶ Les **stratégies mises en place par les marques et enseignes les plus avancées**
- ▶ De nombreux **cas d'usage dans des secteurs clés** : grande distribution alimentaire, beauté, prêt-à-porter, luxe, équipement de la maison, articles de sport, high tech, bricolage-jardinage, jeux et jouets...
- ▶ Des **recommandations opérationnelles** pour prioriser vos investissements



CAS D'USAGE

Les marques et enseignes à la loupe : exploration des stratégies avant-gardistes et novatrices à suivre de près.

NOUVEAUX CANAUX DU E-COMMERCE : MULTIPLIER LES POINTS DE CONVERSION



Cécile DESCLOS

Directrice du pôle
Distribution



@CécileDesclos

Désormais pleinement ancré dans les usages des consommateurs, le e-commerce entre en phase de maturité. La croissance ralentit, le panier moyen s'érode et le modèle historique, centré sur le site marchand, ne suffit plus. Les leviers d'acquisition traditionnels (SEO, SEA) perdent en efficacité tandis que les fonctionnalités et les expériences d'achat tendent à se standardiser. Dans le même temps, **les parcours d'achat deviennent plus sociaux, plus conversationnels et davantage guidés par les contenus.**

À mesure que le parcours entre l'inspiration et l'achat se raccourcit (« commerce compressé »), l'enjeu n'est plus seulement de générer davantage de trafic vers le site. Il s'agit désormais de recréer de la différenciation et d'être présent sur l'ensemble des environnements où les consommateurs découvrent, évaluent et achètent les produits. Autrement dit, les marques et enseignes doivent construire un véritable écosystème e-commerce, en multipliant les points de contact et en étendant la présence commerciale au-delà du site.

De nouveaux canaux s'imposent progressivement dans le paysage e-commerce. Le s-commerce, le live shopping et les créateurs de contenu stimulent la découverte et renforcent la confiance. L'IA, de son côté, ouvre la voie à de nouvelles expériences de recommandation et d'achat. Enfin, les jeux vidéo et les univers immersifs transforment le divertissement en espace de découverte et, de plus en plus, d'achat de produits physiques.

Quel niveau de maturité et quelles opportunités pour chacun de ces nouveaux canaux ? Comment bâtir un environnement e-commerce optimisé et définir les axes prioritaires ?

Notre méthodologie : une expertise unique



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur les nouveaux canaux de diffusion afin de disposer de toutes les clés pour comprendre leur intérêt stratégique et leur rôle au sein d'un véritable écosystème e-commerce optimisé.



BENCHMARK

Un large panel de marques et enseignes passés au crible pour analyser en profondeur et comparer les stratégies mises en œuvre.
Un éclairage sur les stratégies pionnières et innovantes.



APPROCHE STRATÉGIQUE

Une étude résolument orientée conseil afin d'éclairer vos décisions.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

Quel potentiel économique et stratégique de chaque nouveau circuit ?
 Quels sont les axes prioritaires et les canaux les plus pertinents ?
 Quels sont les secteurs les plus avancés ?
 Quelles sont les best practices et initiatives inspirantes ?

Le e-commerce à la recherche de nouveaux relais de croissance

Le e-commerce traditionnel atteint ses limites
 L'évolution des parcours d'achat
 La nécessaire mise en place d'un écosystème e-commerce, au-delà du site marchand traditionnel

Social commerce : déjà une réalité

Le s-commerce, brique désormais stratégique dans le parcours d'achat
 Affiliation créateurs : influence et acquisition

Le liveshopping en phase de décollage

Le marché français s'ouvre au liveshopping
 Le catalyseur TikTok

Intégrer la révolution IA à la démarche e-commerce

L'ère du e-commerce augmenté par l'IA
 • Designer le site afin qu'il devienne IA-compatible
 • Implémenter l'IA dans le site pour enrichir l'expérience DTC
 Commerce agentique : l'IA, future nouvelle couche d'intermédiation commerciale

L'émergence du shop in game

Gaming, une « zone de chalandise » majeure
 Du jeu vidéo au commerce immersif : les prémices du shoppable gaming

Chaque nouveau canal est traité de façon identique :

- KPIs et insights clés
- Diagnostic de l'intérêt stratégique du circuit analysé
- Analyse des stratégies mises en œuvre au travers de nombreuses études de cas

Les acteurs analysés dans l'étude

Amazon	Brunello Cucinelli	Camif	Lancôme	LDLC	Monoprix	StockX	Ulta Beauty
Amorepacific	Burberry	Carrefour	Orchestra	L'Oréal Paris	Nuxe	Rituals	Walmart
Back Market	Clarins	Cdiscount	Jacadi	Maison du Monde	Oxybul	Roxy	Yves Rocher
Balenciaga	Decathlon	Cultura	Jo Malone	ManoMano	Petit Bateau	Sephora	Zalando
Botanik	Estée Lauder	e.l.f. Beauty	Jules	Maybelline New York	Philips	SharkNinja	... et bien d'autres
Bottega Veneta	Farfetch	Hugo Boss	La Redoute	Schleich	Shopify	Typology	
Boulanger	Fenty Beauty	Kiehl's	La Rosée	Micromania	SEB		

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

► Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Segments

- Articles de sport
- Bricolage - jardinage
- Électroménager
- Équipement de la maison
- Grande distribution
- High-tech
- Jeux et jouets
- Luxe
- Mode enfantine
- Parfums et cosmétiques
- Prêt-à-porter

Champ géographique

- France
- De nombreux éclairages et cas d'usage à l'international

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires. Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance ! Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- **Retail : le virage du serviciel**
Les services, nouveaux leviers de différenciation des enseignes.
- **Le marché de la décoration et de l'aménagement intérieur**
Nouvelles aspirations des consommateurs, pression concurrentielle, défi de l'éco-responsabilité, arrivée de l'IA... Quelles stratégies face aux nouvelles règles du jeu du marché ?
- **IA : la révolution du retail**
Capitaliser sur le potentiel de l'IA pour transformer l'expérience client et optimiser l'efficacité opérationnelle.

Bon de commande

a-commerce, s-commerce... : les canaux stars du e-commerce

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
3650 € HT - 3850,75 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
4745 € HT - 5 005,98 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
5475 € HT - 5776,13 € TTC (TVA à 5,5 %)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- ☐ 3650 € HT - 3850,75 € TTC (TVA à 5,5 %)

Option papier

- ☐ Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 365 € HT (TVA à 5,5 %) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option reporting

- ☐ Oui, je souhaite accéder au reporting pour 1200 € HT (TVA à 5,5 %), en plus de l'achat d'une version PDF.

Contactez nous au 01 49 53 63 00

Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- ☐ Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- ☐ Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- ☐ Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- ☐ Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case ☐

