



digital.union@sonapresse.com

L'actu du web

## E- BUSINESS...

Par I.M'B

### VOITURE AUTONOME : MERCEDES DEVANCE TESLA SUR LA CONDUITE "SANS LES MAINS"



Photo: DR

On pensait que les véhicules Tesla seraient les premiers à autoriser une conduite autonome en Europe. Les avancées technologiques de l'auto-pilot donnaient à l'américain une sacrée longueur d'avance par rapport aux constructeurs historiques. C'était sans compter sur le groupe Mercedes-Benz, qui vient d'annoncer le déploiement de sa solution Drive Pilot dès le mois de mai 2022. Et d'ainsi couper l'herbe sous le pied à Tesla, toujours sous le feu des critiques.

## Le live shopping va représenter 20 % dans le e-commerce d'ici 2026

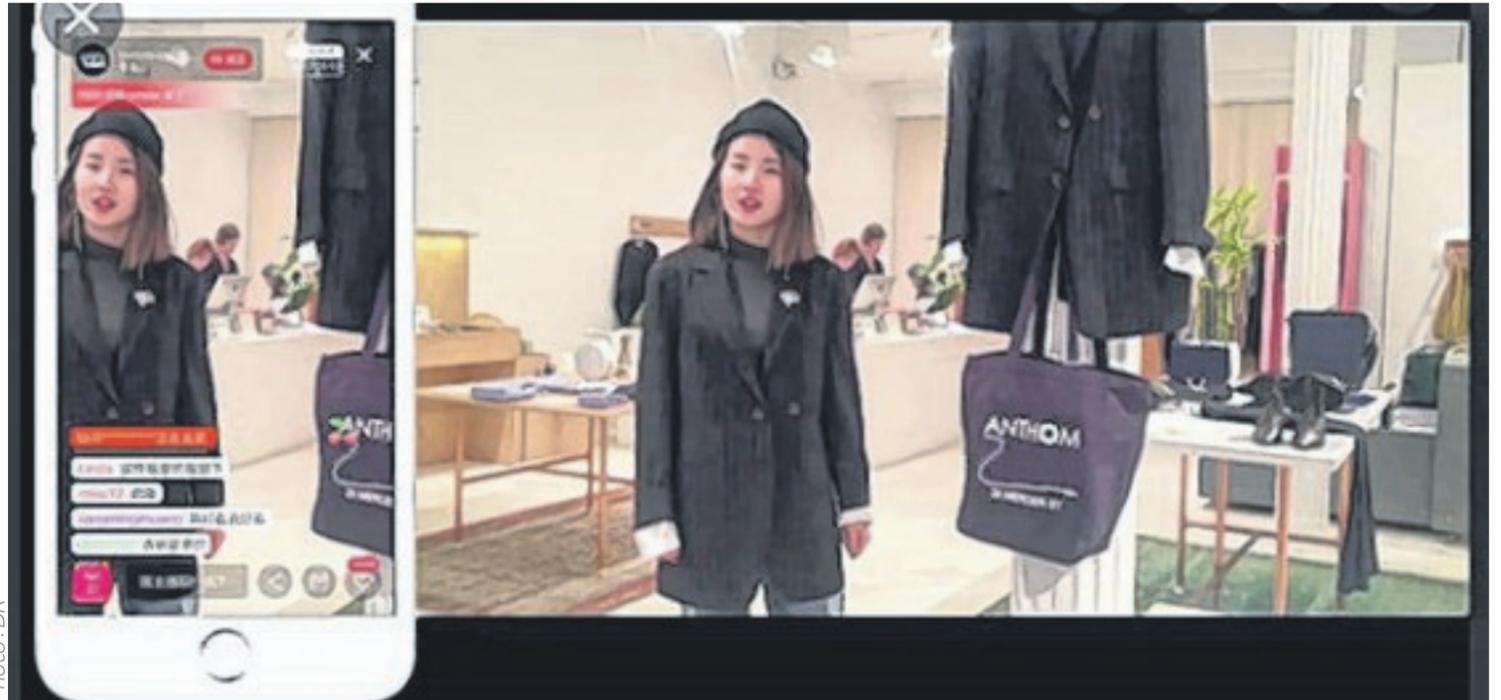


Photo: DR

Un instant de live shopping, une mode et des chiffre d'affaires explosifs en ligne.

### TWITTER : MULTIPLIER LE CHIFFRES D'AFFAIRES PAR 5



Photo: DR/L'Union

Les 5 chiffres clés d'Elon Musk, patron de Tesla, qui a racheté Twitter pour 44 milliards de dollars fin avril 2022. Les ambitions d'Elon Musk pour Twitter, selon le pitch deck, dévoilé sur le New York Times sont : un chiffre d'affaires porté à 26,4 milliards de dollars d'ici 2028. Pour comparaison, le chiffre d'affaire de Twitter en 2021 était de 5 milliards de dollars. Le rapport annonce une hausse du revenu moyen par utilisateur, 30,22 dollars en 2028 contre 24,83 dollars en 2021. Le nombre d'utilisateurs de 931 millions d'utilisateurs actifs d'ici 2028 (600 millions d'utilisateurs d'ici 2025). Actuellement le nombre d'utilisateurs actifs sur Twitter est seulement de 229 millions d'utilisateurs en 2022. Enfin, les abonnements Twitter Blue de 159 millions de dollars de revenus d'ici 2028 (69 millions de dollars d'ici 2025) pour son abonnement premium Twitter Blue, lancé en juin 2021.

Innocent M'BADOUMA  
Libreville/Gabon

Le live shopping a le vent en poupe ! Cette nouvelle manière d'acheter des produits durant la diffusion d'une vidéo en direct, par le biais d'un influenceur ou d'une marque, est de plus en plus populaire. Avec son côté divertissant et sa capacité à créer un engouement viral, ce télé-achat moderne a véritablement conquis les internautes. Si bien que l'on estime entre 10 % et 20 % la part de ce

canal de vente sur l'ensemble de l'e-commerce mondial, d'ici 2026.

Les plateformes sociales ont d'ailleurs bien compris l'enjeu de cette nouvelle méthode de vente et de consommation. Ainsi, Instagram, Facebook, Twitter ou encore TikTok intègrent de plus en plus de fonctionnalités dédiées au live shopping. Selon une étude McKinsey, le taux de conversion pour le live shopping atteint 30 %, soit un pourcentage 10 fois supérieur que le commerce traditionnel.

Une telle force de frappe peut notamment s'expliquer par le rôle des influenceurs dans cette méthode de vente.

Pour mettre en place une action de live shopping, les marques doivent s'appuyer sur les nano-influenceurs (entre 500 et 5000 followers) et les micro-influenceurs (5000 à 100000 followers) qui entretiennent davantage des relations proches et authentiques avec leur audience, par rapport au Top des influenceurs. Ceux-ci savent aussi créer un sentiment de FOMO (Fear

Of Missing Out, ou la peur de manquer une nouvelle importante) et, donc, susciter l'engouement autour d'événements en ligne.

Il apparaît aussi que la capacité d'influence est conjointement liée à l'âge de l'audience. Les adultes de la génération Z (nés entre 1997 et 2010) affirment que 75 % de leurs influences proviennent des réseaux sociaux, du contenu en ligne et des célébrités. Ce chiffre tombe à 63 % pour les millennials (nés entre 1980 et 1997).

## Portails commerciaux

### GABON : DES PORTAILS COMMERCIAUX EN BERNE

GM.NTOUTOUME-NDONG  
Libreville/Gabon

Le commerce en ligne au Gabon tient-il réellement la route ou recule-t-il ? Pas facile de répondre à cette question par l'affirmative faute d'étude faite à ce sujet. Seulement, l'inactivité de certains pages Facebook naguère dynamiques laisse songeur quant à la torpeur de plusieurs portails commerciaux, depuis le déconfinement.

Les deux années de règne de la pandémie de Covid-19 avaient fortement favorisé la marche

des ventes en ligne au Gabon, particulièrement à Libreville. Et les analystes se sont dit que l'activité de l'e-commerce avait décollé. Durant cette période où des mesures de restrictions sanitaires étaient imposées pour stopper la propagation du virus, plusieurs pages de vente ont en effet vu le jour. Les internautes pouvaient à peu près tout se procurer sans avoir besoin de sortir de leur domicile : chaussures, vêtements, appareils électroménagers, téléphones, ustensiles de cuisine, etc.

Plusieurs produits étaient livrés à domicile comme avec les pizzas.



Photo: DR/L'Union

Cette montée du commerce en ligne avait même permis à de nombreux étudiants de s'occuper en devenant des livreurs. Or, deux mois après la levée des mesures sanitaires, les portails commerciaux sommeillent, sans publication.

Est-ce dû au ralentissement de

la chaîne d'approvisionnement ? À la crise des revenus ? À l'arrêt de la production locale ? Le commerce en ligne au Gabon semble traverser une période plate. Les pages qui étaient très souvent actualisées ne le sont plus. Il est de plus en plus rare de voir des images d'un nouvel arrivage.