



digital.union@sonapresse.com

L'actu du web

Par R.H.A

L'ORÉAL RÉALISE 27 % DE SES VENTES EN E-COMMERCE

Photo: DR

Face à la crise sanitaire qui a entraîné la fermeture des points de vente en 2020, L'Oréal a accéléré sur la vente en ligne. Le leader mondial des cosmétiques réalise 26,6 % de son chiffre d'affaires via internet. C'était 15,6 % il y a un an.

"CDISCOUNT LANCERA LE 1ER AVRIL SA FILIALE DÉDIÉE À SON OFFRE DE MARKETPLACE BTOB"

Photo: DR

Face au succès croissant de Vinted, Le Bon Coin et Mirakl, le géant français d'e-commerce Cdiscount opère un double virage stratégique vers le marché de l'occasion et vers les distributeurs professionnels. Une filiale dédiée à une offre de marketplace BtoB sera ainsi créée le 1er avril 2021 avec une force de frappe de 250 salariés.

FACEBOOK PRÉPARE UNE MONTRE CONNECTÉE

Photo: DR

L'écosystème matériel de Facebook va s'agrandir dans les mois qui viennent. Après les casques VR, les cadres photo numériques, et en attendant les lunettes intelligentes, le réseau social travaille sur sa première montre connectée. Elle devrait sortir en 2022.

E- BUSINESS...

OREMA : l'application qui vous réconcilie avec vos compteurs EdanGM.NTOUTOUME-NDONG
Libreville/Gabon

VOUS est-il déjà arrivé qu'une coupure d'électricité vous surprenne tard dans la nuit avec votre compteur Edan ? Vous êtes donc obligé de vous lever et vous diriger vers le compteur placé à l'extérieur pour le recharger malgré les intempéries.

De nombreux Gabonais, face à cette situation, ont imaginé la possibilité de recharger à distance ce compteur. L'émergence de compteurs intelligents et connectés numériques ouvre d'importantes possibilités pour l'entreprise chargée de la gestion de l'électricité. C'est dans cette optique que Birane Ndiaye, fondateur d'OREMA, une start-up spécialisée dans la gestion intelligente de l'énergie et des objets connectés, propose le premier compteur intelligent gabonais. En effet, OREMA, avec l'appui de la Société d'incubation numérique du Gabon (SING), a pu mettre sur pied un boîtier qui permettra de rendre les compteurs prépayés (Edan) intelligents facilitant ainsi leur gestion et les interventions à distance. De la conception de ce boîtier au premier essai, OREMA a entre-temps mis sur pied une application mobile orema.

Photo: DR

OREMA collabore avec la SEEG afin de déployer cette solution qui permet de lutter contre la fraude, sécuriser les recettes.

pivot40.tech qui permet de faciliter l'utilisation de cette solution. Avec ces solutions, OREMA révolutionnera notre façon de recharger nos compteurs EDAN.

Pour ce faire, OREMA collabore avec la SEEG afin de déployer cette solution qui permet de lutter contre la fraude, sécuriser les recettes de la SEEG et réduire le coût d'énergie des familles.

Grâce au fort potentiel qu'offre le marché national, la start-up souhaite couvrir l'ensemble du territoire national, mais également exporter sa solution aux pays voisins.



Orema

Au coeur de notre quotidien

Portails commerciaux

E-COMMERCE : LES ATTENTES DES CLIENTS

Rudy HOMBENET ANVINGUI
Libreville/Gabon

AVEC l'actuelle crise sanitaire, les opérateurs économiques ont dû revoir leur stratégie commerciale. L'E-Commerce devient de plus en plus prisé par les commerces. En un laps de temps, les consommateurs se sont habitués à ces nouveaux modes de livraison proposés par les pure players et les grandes enseignes qui limitent les déplacements. La livraison à domicile devient de facto le choix n° 1 des acheteurs en ligne (93 % l'utilisent), de

nouveaux modes de distribution selon certains spécialistes du domaine. Dans cette nouvelle stratégie, plusieurs conditions interviennent désormais pour être plus proche des clients. Deux critères essentiels sont à considérer dans la livraison : les prix et les délais de livraison. Une étude révèle que près de la moitié des consommateurs (47 %) déclarent avoir déjà rencontré un problème de livraison au cours des 12 derniers mois, dont 10 % indiquent que cela leur arrive "souvent". Aussi faut-il ajouter que 57 e-commerçants sur 100 ne demandent pas d'évaluation

Photo: DR



à leurs clients après la livraison. Pourtant, le recueil des avis est aujourd'hui primordial pour

l'acquisition de nouveaux acheteurs et la fidélisation des clients existants.