



Ministry of Communications
and Information Technology



البريد المصري
EGYPT POST



Ecosystème du commerce électronique

Ahmed Mansour

Secrétaire général, Poste d'Egypte

Poste d'Egypte

Stratégie

- **01. Fintech et Innovation** : créer de nouvelles solutions et innovations Fintech pour offrir de nouveaux services et améliorer l'expérience client actuelle
- **02. Digitalisation** : créer de nouveaux canaux et produits numériques qui peuvent mieux atteindre les clients et plus rapidement
- **03. Nouveaux segments** : créer de nouveaux canaux et produits numériques qui peuvent mieux atteindre les clients et plus rapidement

Les entreprises confrontées à un environnement en mutation

Attentes élevées des clients

Poursuite de la consolidation et de plus grandes économies d'échelle

Changement constant, rapide et incertitude

**Le commerce électronique peut
stimuler la croissance économique**

**Le commerce électronique peut
faciliter les exportations**

**Le commerce électronique peut
générer des revenus pour le
gouvernement**

**Le commerce électronique peut
créer de nouveaux emplois**

E-COMMERCE : DÉJÀ UNE FORCE MOTRICE DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL

Les revenus mondiaux du commerce électronique devaient croître de 15 % par an en 2020, mais avec l'impulsion de la pandémie, ils ont grimpé de **25 %**. Cette croissance a été soutenue en partie par une série de solutions innovantes adoptées par les acteurs du commerce électronique pour améliorer l'expérience client et rendre les offres en ligne plus attrayantes.

E-commerce

		Service Consumer		
		Consumer	Business	Administration
Service Provider	Consumer	Consumer-to-Consumer (C2C) e.g., classified ad on a personal homepage	Consumer-to-Business (C2B) e.g., web page with personal ability profile	Consumer / Citizen-to-Administration (C2A) e.g., citizen evaluates public environment project
	Business	Business-to-Consumer (B2C) e.g., products and services in one eShop	Business-to-Business (B2B) e.g., order with suppliers (supply chain)	Business-to-Administration (B2A) e.g., electronic services for public administration
	Administration	Administration-to-Consumer / Citizen (A2C) e.g., possibility of electronic elections	Administration-to-Business (A2B) e.g., public advertisement of project plans	Administration-to-Administration (A2A) e.g., forms of cooperation in virtual communities

Fig. 1.1: Various electronic business relationships

Avantages des clients du commerce électronique

1. **Évaluation de produits de toutes sortes** : Les consommateurs peuvent trouver d'importants assortiments en ligne sans restrictions physiques
2. **Offre de produits sur mesure** : Il est facile de trouver des produits et des informations connexes
3. **Des prix compétitifs et transparents** : Les prix en ligne peuvent être très compétitifs, avec une comparaison claire entre les différents points de vente
4. **Achats sur les réseaux sociaux** : Des achats pratiques via les plateformes sociales, en s'engageant et en partageant l'expérience avec les amis
5. **Paielements rapides et sécurisés** : Les systèmes avancés offrent un paiement transparent "en 1 clic"
6. **Livraison rapide et flexible** : Livraison rapide et flexible offerte à domicile ou à un point précis
7. **Services après-vente efficaces** : Retour et entretien rapide et sans frais des articles

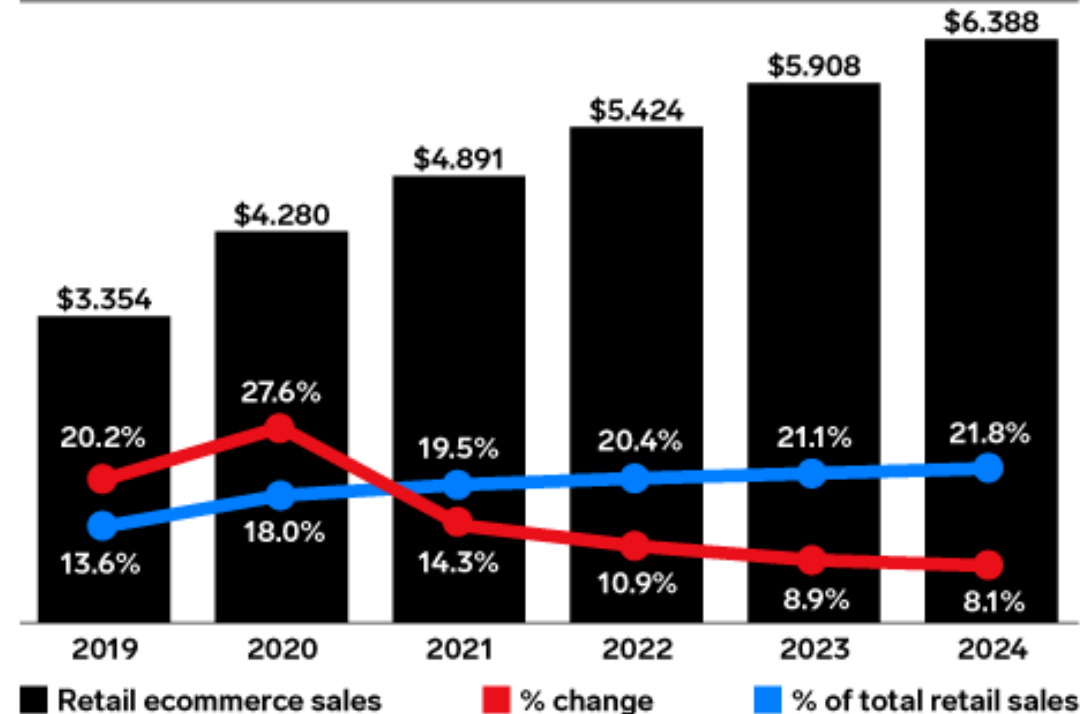
Cinq facteurs clés pouvant améliorer considérablement l'environnement commercial du commerce électronique

- 1. Logistique du dernier kilomètre**
- 2. Expédition internationale**
- 3. Adoption du paiement électronique**
- 4. Connectivité Internet**
- 5. Incubateurs et acteurs locaux**

Quelle est la taille du marché mondial du commerce électronique ?

- Le marché mondial du commerce électronique a dû atteindre 4,89 billions de dollars en 2021.

Retail Ecommerce Sales Worldwide, 2019-2024
trillions, % change, and % of total retail sales



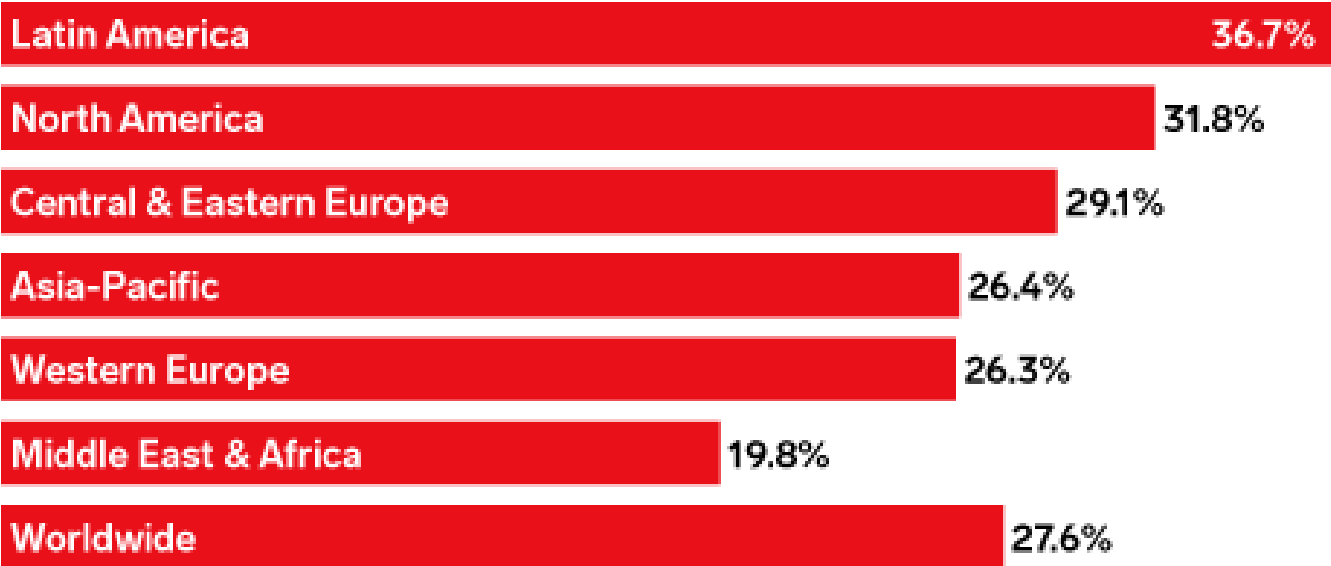
Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes or money transfers, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales
Source: eMarketer, Dec 2020

Croissance des ventes mondiales dans le domaine du commerce électronique

Selon eMarketer, les ventes au détail en ligne atteindront 6,39 trillions de dollars, le commerce électronique représentant 21,8 % du total des ventes au détail.



















Retail Ecommerce Sales Growth Worldwide, by Region, 2020

% change



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes or money transfers, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales

Source: eMarketer, Dec 2, 2020

ASIA PACIFIC		
TRAVEL		70%
FASHION		69%
IT & MOBILE		55%
NORTH AMERICA		
TRAVEL		55%
BOOKS & MUSIC		55%
FASHION		54%
WESTERN EUROPE		
TRAVEL		62%
FASHION		57%
BOOKS & MUSIC		54%
EASTERN EUROPE		
FASHION		53%
TRAVEL		44%
EVENT TICKETS		44%
AFRICA & MIDDLE EAST		
FASHION		38%
TRAVEL		38%
IT & MOBILE		31%
LATIN AMERICA		
TRAVEL		47%
FASHION		44%
BOOKS & MUSIC		41%

L'adéquation produit-marché varie selon les régions et les pays

3 indicateurs clés pour identifier les marchés africains les plus attractifs

- **Importance du marché:** Évaluer le potentiel du marché sur la base du PIB du marché
- **Développement numérique:** Évaluer le potentiel de la plateforme en fonction des économies numériques et de l'état de préparation de l'infrastructure TIC.
- **Exportations de l'Égypte et ses partenaires commerciaux en Afrique:** Veiller à tenir compte des partenaires commerciaux importants pour une évaluation plus approfondie

Les données en temps réel
coûtent cher

Ne gaspillez pas vos
ressources

Je vous remercie