

# Nos petites sociétés vendent peu en ligne

Seules 18 % des entreprises de 10 personnes contre 40 % de celles dépassant 250 employés

**L**es petites entreprises bruxelloises et celles qui sont actives dans les secteurs de la construction et de l'immobilier, sont celles qui vendent le moins en ligne. C'est ce qu'a précisé le ministre Didier Gosuin, questionné à ce sujet par la députée Marion Lemesre.

Le commerce en ligne se porte-t-il bien à Bruxelles et mieux ou moins bien que dans le reste du pays ? À cette question posée récemment par la députée Marion Lemesre, le ministre régional de l'Économie Didier Gosuin a répondu « oui » en substance, tout en apportant des nuances. 21 % des entreprises bruxelloises ont ainsi reçu en 2017 des commandes de particuliers passées via un site internet ou des applications, selon une enquête de Stabel, a rappelé le ministre Défi. C'est 4 % de plus que l'ensemble des entreprises à l'échelle de la Belgique. Mais le commerce en ligne via un site internet ou des applications représente seulement 3 % du chiffre d'affaires (CA) des entreprises bruxelloises (et 2 % en Belgique). C'est bien moins que les 11 % du chiffre d'affaires des entreprises bruxelloises pour le commerce entre entreprises. Au total, 32 % du CA des entreprises bruxelloises résulte de ventes en ligne (29 % en Belgique). Selon le secteur d'activité dans lequel elles sont actives, les en-

treprises sont plus ou moins nombreuses à vendre des produits ou services en ligne aux consommateurs. Sans surprise, une large majorité d'entreprises du secteur de la réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication (6 %) ont reçu des commandes en ligne l'an passé. Le secteur des entreprises de production et distribution

**Réparateurs d'ordinateurs, distributeurs d'énergie, garages et horeca sont les secteurs les plus présents dans l'e-commerce**



Le secteur de la construction est peu présent sur Internet. © News

d'électricité ou d'eau (37 %) occupe également le haut du tableau. Le secteur des garages (30 %) et l'Horeca (28 %) sont également bien représentés. Enfin, plus d'un quart des entreprises bruxelloises du secteur du transport/entreposage et du secteur de la communication ont également reçu des commandes en ligne. Mais le ministre Défi met aussi en évidence des différences selon la taille des entreprises. « Plus la taille augmente, plus elles sont proportionnellement

nombreuses à vendre des produits et services en ligne. Les entreprises bruxelloises de 250 employés et plus sont ainsi les plus nombreuses à avoir reçu des commandes en ligne (41 %). Viennent ensuite les entreprises de 50 à 249 travailleurs (28 %) puis les entreprises occupant moins de 50 travailleurs (22 % et 18 % respectivement pour les entreprises de 10 à 49 travailleurs et les entreprises de 5 à 9 travailleurs). » Fin 2016, notre région comptait 312 entreprises exerçant leurs activités sous le code « Com-

merce de détail par correspondance ou par internet », c'est 10 % des entreprises belges du secteur. Et 867 entreprises actives dans le secteur des autres services auxiliaires des transports et dans le secteur des activités de poste et de courrier avaient leur siège social en Région bruxelloise. En termes d'emploi, les entreprises et établissements exerçant leurs activités à Bruxelles dans ces secteurs occupaient 5.346 salariés à Bruxelles fin 2015. ●

M.B.

## NOTRE EXPERT

« Il y a un frein psychologique »



**ANTOINE BERTRAND**

Expert commerce

➤ Moins une entreprise bruxelloise est grande, moins elle vend ou reçoit de commandes en ligne. N'est-ce pas inquiétant ?

Les commerçants sont conscients de l'importance d'être sur internet. Selon une enquête menée par UCM, seul moins d'un quart d'entre eux (24,1 %) a encore des doutes sur l'intérêt d'avoir une présence en ligne. Les trois quarts jugent cela important et près de la moitié (47,9 %) souhaite encore y investir. Mais ce qui ressort de ce constat, c'est que le plus important pour un commerçant est d'avoir une page Facebook, un site Internet, d'être sur Google, bref, d'exister en ligne. Car c'est comme cela que les gens font leurs recherches maintenant.

➤ Mais à quoi tient cette frilosité des petites entreprises pour vendre en ligne ?

Il y a une dimension psychologique. L'indépendant estime qu'il n'a pas toutes les compétences, il se dit qu'il est tout seul, se demande combien ça va lui coûter et si cela vaut le coup. Et puis, il y a les questions liées à la logistique. Comment vais-je gérer les envois ? Où vais-je stocker les commandes ? Le jeu en vaut-il la chandelle ? Ne vais-je pas devoir payer pour mettre les commandes en boîte et les gérer ? Ne devrais-je pas disposer d'une plus grande surface pour stocker ? Au plus l'entreprise est grande, au plus c'est facile. Alors que c'est une montagne, pour l'entrepreneur qui est seul ou gère en couple et ne sait pas gérer une page Facebook.

➤ Le projet d'arrêté du ministre Gosuin prévoyait une aide financière va dans le bon sens ?

Une ordonnance prévoyait déjà une aide à la consultation mais elle n'était pas assez explicite, le texte était trop flou, n'était pas très lisible. Beaucoup d'indépendants se demandaient dans quel cas ils pouvaient l'obtenir. C'est pourquoi il avait été demandé de la sortir pour que soit plus clair ce qui peut être fait avec le subside. ●

Conseiller Bruxelles au service études d'UCM

## En projet

## Jusqu'à 5.000 euros d'aide pour les PME

Actuellement, les entreprises peuvent déjà bénéficier d'un soutien financier pour obtenir les conseils d'un consultant si elles veulent « digitaliser » certaines fonctions dans leur société. « Cette possibilité est cependant méconnue », explique-t-on au cabinet du ministre de l'Économie Didier Gosuin (Défi). Ce qui freine le développement de l'e-commerce vers un plus grand nombre de PME. D'ici les vacances, le gouvernement régional devrait approuver une nouvelle aide à l'e-commerce bruxellois. Plafonnée à

5.000 euros/an, elle sera accessible aux micro et petites entreprises (celles qui comptent jusqu'à 50 employés). Les entreprises bruxelloises pourront y faire appel dans trois cas. Pour le développement d'un site internet ou d'une plateforme d'e-commerce. Pour lancer le positionnement ou le repositionnement de leurs ventes en ligne ou encore pour des missions d'audit et d'optimisation liées à leur site internet ou à leur plateforme d'e-commerce. Le subside couvrira 40 % des dépenses. Des majorations de 10 %



Didier Gosuin. © Belga

sont prévues pour les starters, les entreprises sociales et les entreprises en économie circulaire. Elles pourront donc obtenir jusqu'à 50 % de couverture de leurs coûts en la matière. Cette nouvelle aide devrait entrer en vigueur d'ici la fin de cette année. Et toute petite entreprise bruxelloise pourra donc combiner cette aide à l'e-commerce avec l'aide à la consultation (jusqu'à 10.000 €/an), qui peut être mobilisée pour des missions de digitalisation plus complexes que dans les trois cas détaillés ci-dessus. ●



La Capitale 02/07/2018, pages 4 & 5

Tous droits réservés. Réutilisation et reproduction uniquement avec l'autorisation de l'éditeur de La Capitale

