

Tout savoir sur Amazon Business

Et son impact sur l'e-commerce B2B

Le développement d'Amazon Business est une stratégie à long-terme pour Amazon. Ce marché de 7000 Mds de dollars est mature pour une disruption, car l'offre et l'expérience proposées par les acteurs e-commerce B2B ne correspondent plus aux attentes des acheteurs. Voici un bref rappel des 5 années marquant l'irrésistible ascension d'Amazon vers la domination de l'e-commerce B2B, ainsi qu'un aperçu des entreprises qui risquent d'en subir les conséquences dans un futur proche.



« Nos clients répétaient toujours qu'ils voulaient une expérience d'achat comme sur Amazon, quand ils faisaient leurs achats professionnels. »

—Prentis Wilson, Amazon's Wholesale czar (aujourd'hui : VP Amazon Business)

Source: **Forbes**

Il ne faut pas plus de 5 ans à Amazon pour « disrupter » un marché

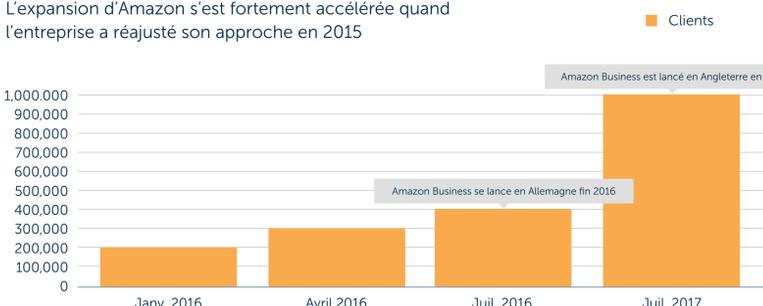
- Avril 2012** Amazon lance [AmazonSupply](#)
- Mai 2014** AmazonSupply propose 2,2 millions de produits, dans 17 catégories
- Avril 2015** AmazonSupply est intégré dans la [Marketplace Amazon Business](#)
- Mai 2016** Amazon Business affiche 300 000 clients et 9 millions de produits au [catalogue](#)
- Juillet 2016** Amazon Business atteint 1 Md \$ de CA, 400 000 clients et 30 000 vendeurs dès sa 1ère année d'activité
- Juillet 2017** Amazon Business livre aujourd'hui 1 million de clients, à travers 85 000 vendeurs qui proposent plusieurs centaines de millions de produits

La croissance rapide du nombre de clients renforce la B2C-isation de l'achat B2B

Amazon Business est passé de 200 000 à 1 000 000 de clients en 18 mois, et a été lancé en parallèle en Angleterre et en Allemagne.

Prise de Contrôle

L'expansion d'Amazon s'est fortement accélérée quand l'entreprise a réajusté son approche en 2015



Source: **Bloomberg**

Amazon affirme que son million de clients se trouve aux Etats-Unis. A l'échelle mondiale, ce chiffre est sans doute plus élevé. En avril, Amazon annonce qu'il a conquis 50 000 clients en Allemagne.

« L'effet Amazon » impacte la distribution industrielle

Amazon a clairement désigné pour cible la distribution industrielle, et en premier lieu W. W. Grainger, entreprise spécialisée dans le petit matériel de construction. En août 2017, Seeking Alpha, une source de référence pour l'analyse des valeurs boursières, annonce : « avant de recommander sans réserve l'achat, nous devons évaluer si les récentes actions tarifaires (de W. W. Grainger) seront suffisantes pour contrer la menace d'Amazon et de son armée de vendeurs partenaires. »

Des effets concrets

Ces 12 derniers mois, le déclin de l'action de Grainger (GWW) révèle l'énorme pression qu'Amazon exerce sur l'entreprise.



Source: **Bloomberg**

Les secteurs ciblés par Amazon:

Amazon Business possède le plus large assortiment en ligne dans les produits de consommation courante, mais il se développe rapidement dans d'autres catégories émergentes.

Catégories principales

Fournitures de bureau	Produits industriels			
	Hygiène et entretien	Tests, mesures & inspection	Sécurité du travail	Matériel de laboratoire
Imprimantes 3D	Matériel de manutention	Filtration	Fournitures pour l'enseignement	Enseignement scientifique
Alimentation	Travail du métal	Emballage et expédition	Plomberie	Distribution électrique
Travail du métal	Electricité	Matières premières	Quincaillerie	Fixations

Catégories émergentes

Pièces détachées auto / occasion 	Santé / Pharma 	Boissons et produits alimentaires
--------------------------------------	--------------------	---------------------------------------

Des leaders ébranlés

Les entreprises leader dans les catégories principales et émergentes d'Amazon Business vont subir un impact financier direct et mesurable si elles ne régissent pas

Fournitures de bureau: Staples Advantage, Office Depot, Essendant	Industrie: W. W. Grainger, MSC Industrial, HD Supply	Pièces détachées auto: Advance Auto Parts, US Auto Parts, Genuine Parts Company	Santé et pharma: Cardinal Health, McKesson, Medline	Alimentation: Sysco, US Foods, Performance & Food Group

Le secteur public est en ligne de mire aux Etats-Unis

En 2017, Amazon Business a remporté aux Etats-Unis un contrat pour les dépenses du gouvernement, à hauteur de 500 M\$ par an. Ce contrat sur 11 ans pourrait rapporter 5,5 Md\$ de CA à Amazon, sur ces secteurs principaux. Il couvre 10 catégories produit ▶



« Amazon Business s'est engagé sur le long terme à servir les besoins des organisations gouvernementales et l'éducation... »

—Prentis Wilson, VP, Amazon Business

Source: **amazonbusiness**

Fournitures de bureau	Matériel audiovisuel et électronique
Matériel et fournitures pour l'éducation	Matériel de laboratoire et équipement scientifique pour l'enseignement supérieur
Cuisines, alimentation et épicerie	Habillement
Livres	Equipement et nourriture pour animaux
Instruments de musique	Divers

Les raisons du succès d'Amazon Business

La croissance d'Amazon Business s'explique par ▶

- 1** La B2C-isation des achats B2B
- 2** Un assortiment produit immense et des prix bas grâce au modèle marketplace
- 3** Les méthodes d'acquisition client



« Amazon est en train de conquérir les grandes entreprises. C'est bien ce phénomène qui devrait inquiéter les entreprises du B2B. Tout le monde s'attend à ce qu'Amazon Business réussisse sur le marché de la PME. Mais ils sont en train de conquérir des grandes entreprises, dont beaucoup sont de véritables vaches à lait pour les distributeurs ayant des forces de vente importantes sur le terrain. Amazon pourrait maintenant être officiellement en train de « disrupter » ce marché. »

—Andy Hoar, Principal Analyst pour l'e-Commerce chez Forrester Research

Pour plus d'informations sur la façon dont Mirakl peut aider les distributeurs, grossistes et retailers B2B à contrer Amazon, visitez www.mirakl.com.