



E-COMMERCE

Vers les sommets de la vente



LIVRE PROJET

A L'ATTENTION DES INVESTISSEURS



Promoteur du projet : VITAL NGAKANOU

Téléphone, Whatsapp : (+237) 690874256

Email : le.ecommerce2.0@gmail.com

Site : <https://www.e-commerce20.com>

Apès Total Nsimeyong, Yaoundé Cameroun

SOMMAIRE

01

PRESENTATION DU PROJET

02

LE MARCHE DU E-COMMERCE

03

NOS OBJECTIFS

04

LES 02 VOLETS DU PROJET

05

NOS REALISATIONS FUTURES

06

STRATEGIE DE FINANCEMENT

07

PACKS D'INVESTISSEMENTS

08

INVESTIR DANS E-COMMERCE 2.0

09

DEVENIR UN VENDEUR

10

CHRONOLOGIE DU PROJET

11

NOS PARTENAIRES

Présentation du projet e-commerce 2.0



E-COMMERCE 2.0 est un projet à deux (02) volets, qui fait essentiellement dans la vente en ligne de produits en tout genre à travers le monde. L'objectif principal de **e-commerce 2.0** est de devenir leader en Afrique dans la vente en ligne, mais aussi de gratter une part des milliards de dollars que représentent les

marchés Européens, Américains et Asiatiques grâce au Dropshipping (e-commerce sans stock physique).

Le problème majeur auquel nous nous attaquons, est celui de la distribution des produits dont des centaines d'entreprises et entrepreneurs font face au quotidien. Fabriquer un produit est une chose, le commercialiser en est une autre et aujourd'hui, à l'ère du numérique, saisir le digital (Whatsapp, Facebook, Instagram, site internet...) pour vendre ses produits, est le moyen le plus rapide, plus innovant et le plus facile à mettre en place.

C'est le pourquoi de l'existence même du projet E-COMMERCE 2.0.

La première phase de ce projet, consistera à réaliser un **chiffre d'affaire de plusieurs milliers d'euros** chaque mois et de se constituer un portefeuille client plus important que celui que nous avons actuellement. Ce qui nous conduira à la *deuxième phase* du projet, qui aura pour objectif unique l'augmentation des bénéfices de l'entreprise.

Tu trouveras la suite de ce livre très intéressante.

Bienvenue !!!

Le marché du e-commerce

CA E-COMMERCE EN EUROPE

744 milliards d'€
+9% par rapport à 2019

Top 5 des pays en Europe

- 1 Royaume-Uni
236 Mds
+2% par rapport à 2019
- 2 France
112 Mds
+9% par rapport à 2019
- 3 Allemagne
94 Mds
+2% par rapport à 2019
- 4 Espagne
68 Mds
+29% par rapport à 2019
- 5 Russie
32 Mds
+47% par rapport à 2019

- CA e-commerce 2020 en milliards d'€
- Croissance par rapport à 2019

Sources : Royaume-Uni : Statista; Office of National Statistics ; France : FEVAD ; Allemagne : BEYONDDATA, BEVH ; Espagne : aDigital, CNMC, INE, AFI ; Russie : Data Insights; Statista.

CA E-COMMERCE DANS LE MONDE

4 280 milliards de \$
+27,6% par rapport à 2019

Source : eMarketer, décembre 2020. Produits et services commandés sur Internet, hors voyages, billetterie événementielle, services de restauration, jeux d'argent.



Source : eMarketer, décembre 2020.



Source : eMarketer, décembre 2020, hors Hong-Kong.



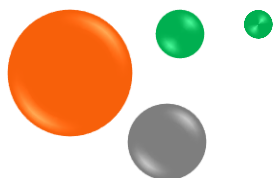
Source : eMarketer, mai 2021.

- CA e-commerce 2020 en milliards d'\$
- Part du commerce de détail

Selon la société financière internationale **SFI**, le nombre d'acheteurs en ligne en Afrique a augmenté de **18%** par an depuis 2014, et en 2020 la taille du marché Africain du commerce électronique est estimée à **20 milliards \$** soit **11 000 000 000 000 FCFA**.

L'étude menée en partenariat avec le cabinet de conseils Kantar Public renseigne sur le fait que la valeur du marché africain du commerce électronique pourrait augmenter de **15 milliards \$** soit **8 250 000 000 000 FCFA** entre 2025 et 2030.

En décembre 2020, le Marché français qui est la principale cible de notre Dropshipping représentait **112 milliards d'€** soit **72 800 000 000 000 FCFA**.



Nos Objectifs

Chaque année, des centaines de milliers d'entreprises se créent en Afrique, en Europe, en Asie et en Amérique. Chacune de ces entreprises souhaite faciliter l'écoulement de ses produits à une échelle locale et internationale. Et ce sont ces moyens que nous mettons à leurs dispositions, afin de permettre à chaque individu, chaque entrepreneur, chaque entreprise, d'écouler son ou ses produits à une plus grande échelle et ainsi augmenter son chiffre d'affaire de manière considérable.



Créer la plus grande plateforme de e-commerce en Afrique afin de valoriser et vendre plus facilement les produits Africains.



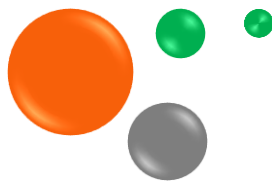
Devenir Les pionniers du DROPSHIPPING en AFRIQUE.



Former et aider plus de 1000 jeunes Africains d'ici 2026, à devenir libres Financièrement.



Créer des emplois directs et indirects pour au moins 500 jeunes d'ici 2026.



Les deux volets du projet e-commerce 2.0



AfroMarket est un e-shop, une entreprise de commerce en ligne qui sera présente sur le marché Africain et qui met en relations des vendeurs et des acheteurs, en mettant à leurs dispositions une **plateforme de vente en ligne**, un service de logistique permettant l'expédition et la livraison des colis et d'un système de paiement regroupant plus de **154 moyens de paiements** différents dans le monde.

AfroMarket ambitionne de devenir le « **Amazon Africain** » et créer ainsi la plus grosse communauté d'e-commerçant en Afrique.



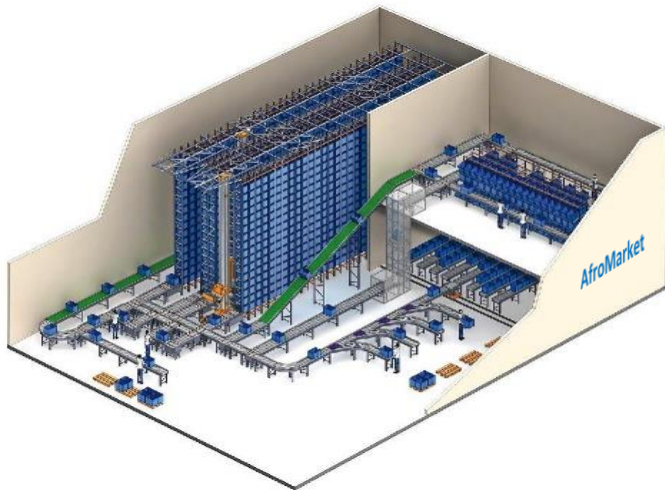
DropEcom est une entreprise de **Dropshipping** présente sur le marché européen et Américain. Et contrairement au projet AfroMarket, le Dropshipping concerne l'absence de stock et de logistique. En tant que vendeur, nous n'entreposerons aucun produit et en aucun moment nous ne gérons les livraisons. Ce sera au fournisseur ou grossiste de s'en charger.

DropEcom se place comme un intermédiaire entre le fournisseur chinois et l'acheteur européen et Américain et réalise une plus-value.

Modèle économique

Dans ces deux volets du projet **e-commerce 2.0**, nous tirons nos revenus des commissions et des marges bénéficiaires provenant des transactions effectuées sur nos différentes plateformes de vente, de nos services de livraison et de nos espaces publicitaires.

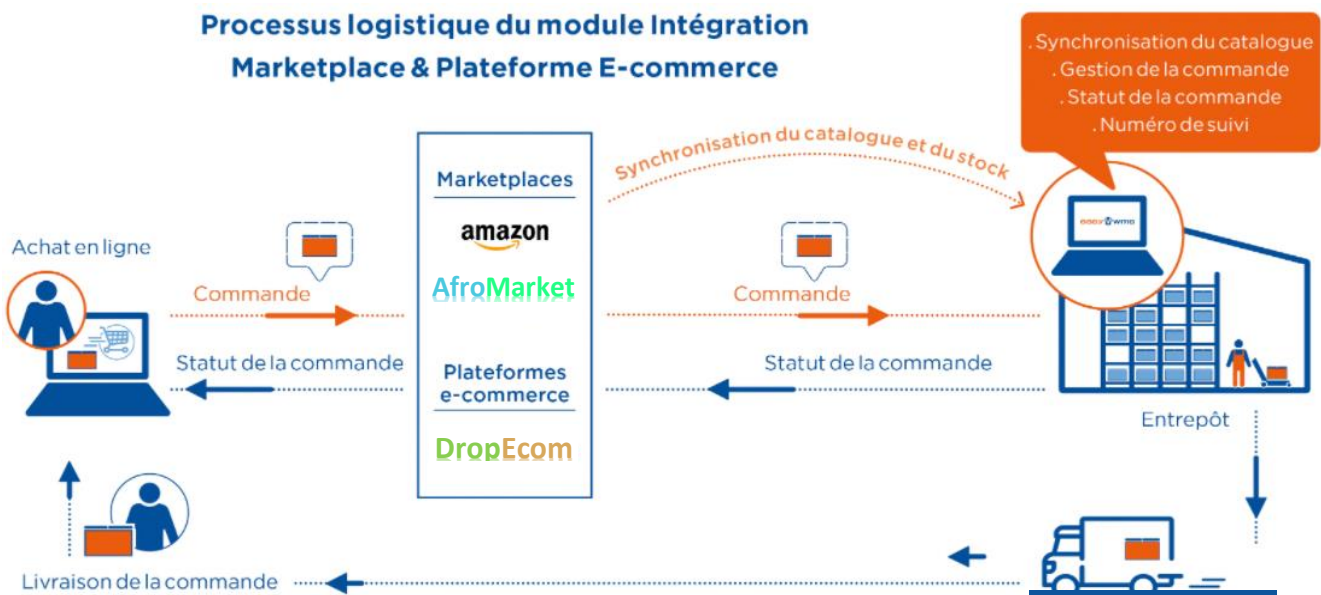
Nos Réalisations Futures



AfroMarket L'entrepôt e-commerce en Afrique est une installation dans laquelle sont préparées et expédiées les commandes passées par les clients via notre boutique en ligne. Nos Entrepôts seront constitués d'un fonctionnement agile pour réaliser tous les processus entre le moment où le client passe sa commande et celui où il la réceptionne, le plus rapidement possible.

AfroMarket

Processus logistique du module Intégration Marketplace & Plateforme E-commerce



- ✓ Création d'une Marketplace ;
- ✓ Création des plateformes de e-commerce en Europe ;
- ✓ Mise en place d'un système de synchronisation du stock des entrepôts et des catalogues en ligne ;
- ✓ Mise en place d'un système de livraison premium (motocycle, véhicules) ;
- ✓ Création d'un **m-mobile** pour un système omnicanal.
- ✓ Partenariats commerciaux à l'international

Nos Réalisations Futures



DropECom 2.0

DropEcom 2.0 : Création d'une marque de produit winner reconnu sur le continent Européen et nécessitant d'avoir un partenaire de sourcing et/ou d'entreprise pour les négociations et fabrication du produit en Asie.

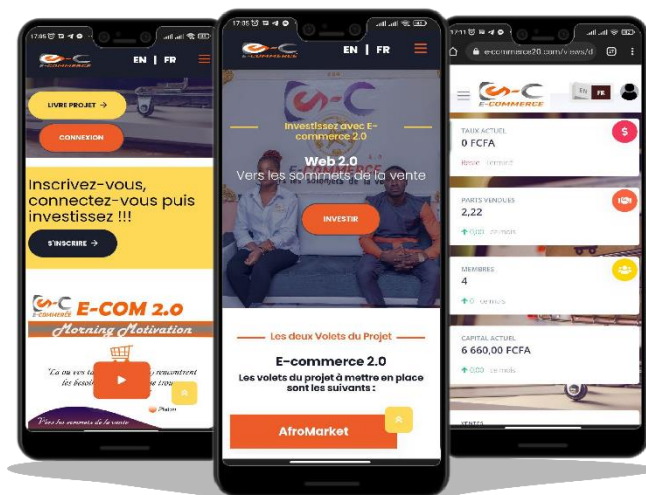
La collaboration directe avec les usines de fabrication des produits, réduira ainsi les coûts d'achats du produit, pour laisser place à d'énormes marges bénéficiaires.

Equation : Bénéfices DropEcom 2.0 = Bénéfices DropEcom 1.0 x 3



E-COMMERCE 2.0

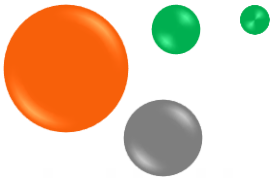
Vers les sommets de la vente



www.e-commerce20.com

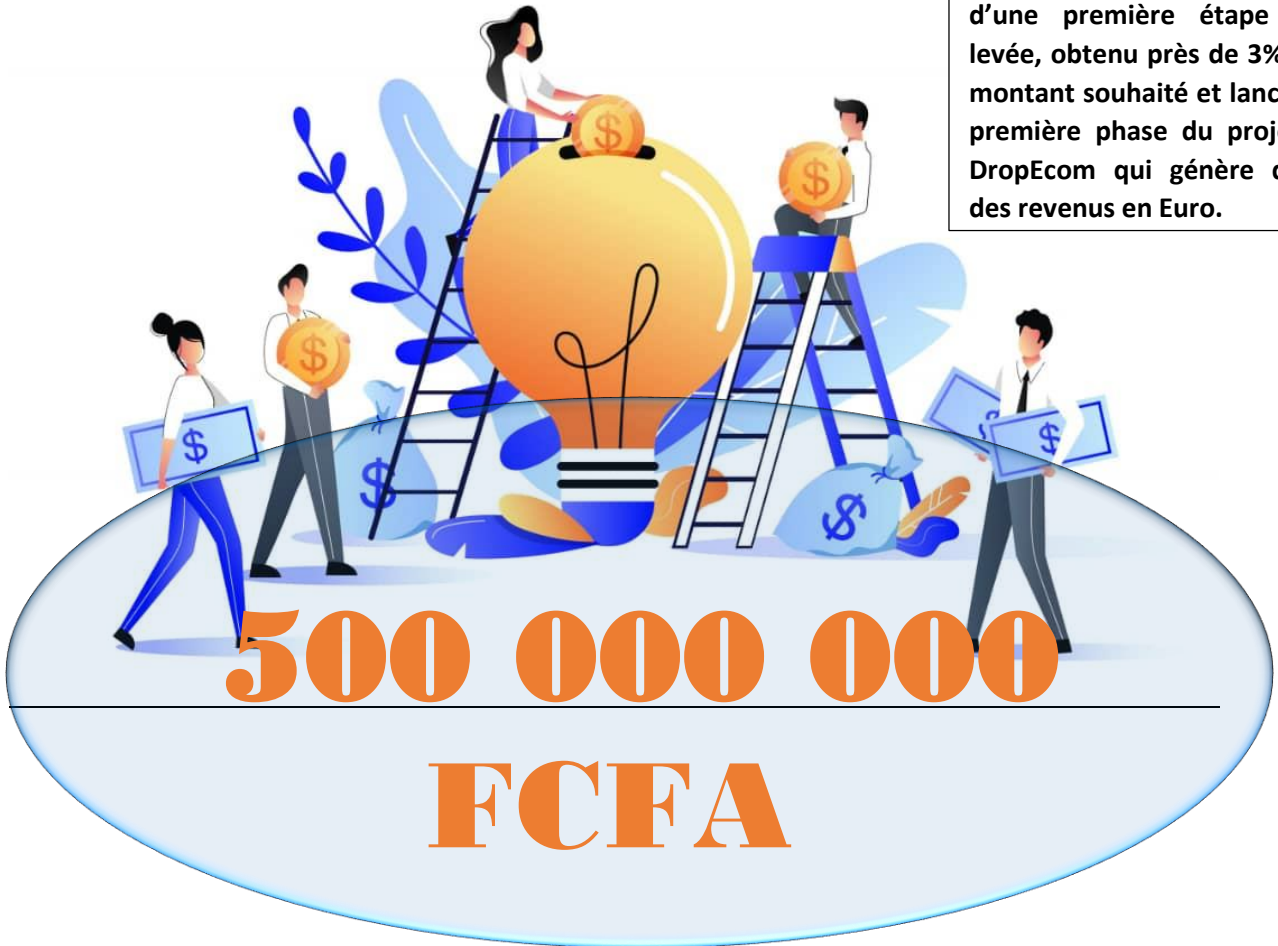
NOTRE PLATEFORME DE LEVEE DE FONDS

Un site internet multi-plateforme (responsive) a été créé pour la gestion le management, l'investissement et le partage efficace des dividendes de nos investisseurs. Vous y trouverez toutes les informations et documents dont vous aurez besoin pour comprendre le projet et y investir.



STRATEGIE DE FINANCEMENT

NB : Nous avons déjà lors d'une première étape de levée, obtenu près de 3% du montant souhaité et lancé la première phase du projet : DropEcom qui génère déjà des revenus en Euro.



Le **crowdfunding** ou financement participatif est une méthode de financement qui vise à faire appel à la population, pour financer un projet et en acquérir des parts.

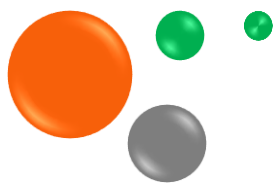
La levée de fonds est sur **2 ans et a 10 phases**. Le coût de la part augmentera par rapport à l'évolution des phases et ira de **250 FCFA à 15000 FCFA**.

Au Lancement

1 part = 250 FCFA

1 part = 75 000 FCFA

Dans 5 ans



PACKS D'INVESTISSEMENTS

Evolution de la valeur des parts.

Phase 1	250 FCFA	Début le 20 Juillet 2022
Phase 2	500 FCFA	Début le 20 Octobre 2022
Phase 3	1 000 FCFA	Début le 20 Janvier 2023
Phase 4	2 000 FCFA	Début le 20 Avril 2023
Phase 5	4 000 FCFA	Début le 20 Juillet 2023
Phase 6	6 000 FCFA	Début le 1 ^{er} Septembre 2023
Phase 7	8 000 FCFA	Début le 20 Décembre 2023
Phase 8	10 000 FCFA	Début le 1 ^{er} Février 2024
Phase 9	12 500 FCFA	Début le 1 ^{er} Avril 2024
Phase 10	15 000 FCFA	Début le 20 Juillet 2024



La levée de fonds se fera en 10 phases sur 2 ans
Minimum d'investissement par phase = 1 part
Investissement maximal de **35 000 000 Fcfa** / personne

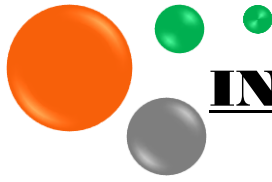
Nous ferons tout notre possible pour entrer en bourse avec cette valorisation boursière minimum

Packs d'investissements a bonus

Des bonus ont été définis pour ceux qui achètent de gros lots.

Pack 1	Pack 2	Pack 3	Pack 4	Pack 5
20 000 FCFA et +	50 000 FCFA et +	250 000 FCFA et +	500 000 FCFA et +	2 000 000 FCFA et +
5% en bonus	10% en bonus	14% en bonus	18% en bonus	21% en bonus

NB : Il est possible de se mettre en association pour acheter un pack.



INVESTIR DANS E-COMMERCE 2.0

Pour acheter des parts, il suffit de se rendre sur le site <https://www.e-commece20.com> se connecter à son compte préalablement créé, ensuite cliquer sur « **acheter des parts** » et suivre la procédure. Vous pouvez aussi faire un don

Pour acheter des parts, vous avez trois possibilités, peu importe votre pays :

- ❖ Faire votre achat directement sur le site par **Carte Visa, Paypal, MTN et Orange money** Cameroun;
- ❖ **Contacteur un vendeur** de parts selon le pays dans lequel vous vous trouvez ; La liste des vendeurs des différents pays est disponible sur le site ;
- ❖ Effectuer une transaction par **cryptomonnaie Bitcoin ou USDT** en contactant par WhatsApp l'administrateur au (+237) 690 874 256.
- ❖ Effectuer un Virement ou Dépôt Bancaire **UBA** (United Bank for Africa)

➤ **INFORMATIONS UBA**

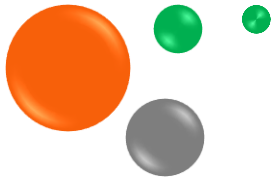
- ✓ Nom du compte : **E-COMMERCE 2.0**
- ✓ Numéro de compte : **07011000999**
- ✓ RIB : **10033 05207 07011000999 79**
- ✓ Clé RIB : **79**
- ✓ Code Bank : **10033**
- ✓ Code Guichet : **05207**
- ✓ Code SWIFT : **UNAFCMCX**
- ✓ Adresse : **Yaoundé, Cameroun**

Envoyez ensuite au numéro WhatsApp +237 690 874 356 une capture ou photo du reçu de virement bancaire ou à l'adresse mail infos@e-commerce20.com.

NB : pour toute autre forme de transaction comme **Western Union, Money gram, ria, wafacash, World remit...**, bien vouloir contacter pour l'Afrique le (+237) 690 874 256 et le (+33) 651 119 722 pour l'Europe.

C'est donc dire que peu importe le pays dans lequel vous vous trouvez, vous avez la possibilité de pouvoir investir dans la **Start-Up E-COMMERCE 2.0**.

Remarque : Il est important de noter qu'il existe plusieurs façons de contribuer et participer à l'avancement du projet, soit en achetant des parts, soit en faisant un don ou encore en faisant un apport en industrie.



DEVENIR UN VENDEUR

Un vendeur est toute personne ayant reçu l'aval de la direction de **E-COMMERCE 2.0**, lui permettant de vendre des parts dans son pays et d'avoir des commissions à hauteur de **10%** payés par l'acheteur. **NB : Le vendeur n'exigera pas plus de 10%.**

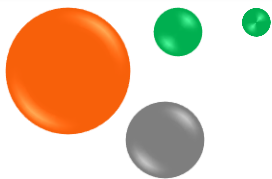
Pour Devenir un vendeur de part il faut :

- ❖ Acheter des parts pour au moins **50 000 FCFA**
- ❖ Recharger son compte vendeur d'au moins **100 000 FCFA**

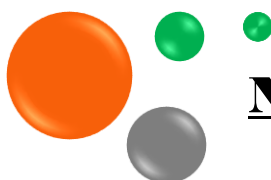
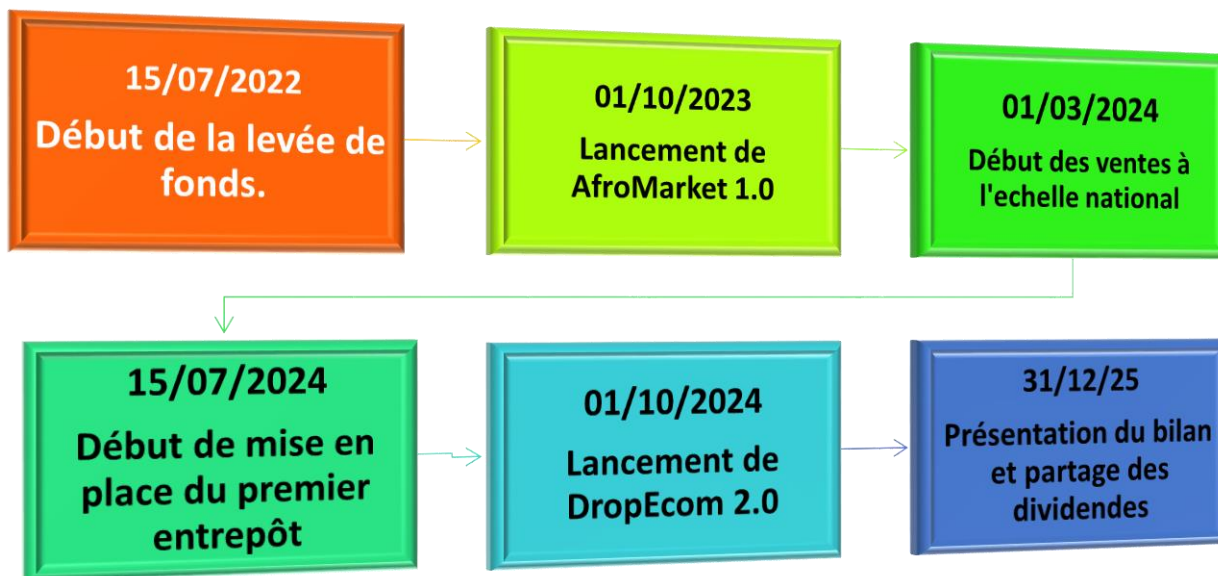
LE PARRAINAGE

Lorsque vous êtes inscrit sur la plateforme <https://www.e-commerce20.com>, vous avez droit à un lien de parrainage que vous pouvez partager à d'autres personnes qui souhaitent investir. Si une personne s'inscrit sur la plateforme grâce à votre lien, vous aurez droit à un bonus de **10%** sur chaque achat effectué par celle-ci tout au long de la levée de fonds.

NB : *Le parrainage n'est pas du tout obligatoire.*



CHRONOLOGIE DU PROJET

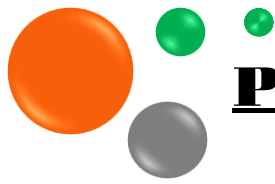


NOS PARTENAIRES



« Si vous attendez pour agir, ce que vous gagnerez avec le temps, c'est de l'âge »

Suivez-nous sur facebook, Twitter, Youtube, Instagram
@le.ecommerce2.0



Précisions aux investisseurs

Toutes les données dans ce document peuvent être ajustées. Et si cela devait arriver, **E-COMMERCE 2.0** se réserve le droit de modifier ces données à tout moment. Il est de la responsabilité de tous les détenteurs de parts, de s'assurer d'avoir la dernière version du dit document. Les profits que réaliseront E-COMMERCE 2.0 seront partagés avec les investisseurs au prorata du nombre de parts détenus. Le versement de profit ne pourra commencer qu'à partir de l'année qui suivra la fin de la levée de fonds.

Utilisez notre programme de parrainage pour recommander vos proches et ainsi avoir les 10% de bonus lié à celle-ci.

Investir chez E-COMMERCE 2.0, c'est s'assurer un flux de revenus passifs important, et plus important encore c'est croire en une Afrique émergente.





Intéressé ?

Email : info@e-commerce20.com

Site : www.e-commerce20.com

Réalisé par **VJ MEDIA**

www.vjmedias.com

+237 670441064 / +229 66005070