



**GUIDE D'ACHAT**



E-commerce. Face aux boutiques de commerce en ligne, les commerces traditionnels doivent plus que jamais reconquérir leurs clients. Pour cela, ils doivent avoir plus qu'une simple vitrine sur la Toile. Les modes de consommation changent, la boutique en ligne devient nécessaire.

# Quelles solutions pour votre boutique en ligne ?

**A**vant de vous lancer sur la toile, réfléchissez bien à votre projet. Quel budget souhaitez-vous lui allouer ? Combien de temps aurez-vous à y consacrer ? Quels produits allez-vous vendre ? Pour quels clients et à quels tarifs ? Votre choix dépendra des réponses à ces questions.

**Les places de marché**

Pour être présent sur le Web, rien de tel que de commencer par ouvrir une boutique sur une place de marché. PriceMinister, eBay, Amazon ou encore Pixmania sont des carrefours où se côtoient bon nombre de vendeurs et de produits. Ces grands noms de l'e-commerce ouvrent leurs

portes aux professionnels. Le réseau des CCI propose lui aussi de vendre en ligne au travers d'Achat-ville.com. Ces portails vous permettent de vite gagner en visibilité sur le Net grâce à leur audience, toujours plus grande. Faites le point avant de vous lancer et renseignez-vous sur les audiences des plateformes via le site de la Fédération du e-commerce et de la vente à distance (Fevad, [www.fevad.com](http://www.fevad.com)).

Vous choisirez un site plutôt qu'un autre, en fonction des produits que vous vendez. Les solutions high-tech, par exemple, trouveront leur place sur Pixmania. Alapage et Amazon accueilleront plus facilement des produits culturels. Vous

pouvez bien sûr amplifier votre présence en vous inscrivant sur plusieurs plateformes. Attention cependant, si elles sont très simples d'accès, ces solutions ne sont pas gratuites pour autant. Selon les services et les options choisis, leur coût peut varier de quelques euros à plusieurs dizaines d'euros par mois. Par ailleurs, une commission sur le chiffre d'affaires généré par vos ventes vous sera demandée.

Gardez également à l'esprit que vous aurez à choisir et à rentrer vous-même vos produits en ligne, mais aussi que vous devrez gérer la partie paiement. Il faudra alors vous rapprocher de votre banque qui vous proposera un système sécurisé,

moyennant une commission. Pour DoubleDil, la place de marché de ParuVendu, vous propose de passer par un tiers de confiance. Vous n'avez donc plus besoin de faire les démarches de mise en place de systèmes de paiement auprès de votre banque, c'est ParuVendu qui gère les transactions.

**Les solutions clés en main**

Une fois que vous vous serez connu sur le Web et rodé au commerce en ligne, vous pourrez passer à la vitesse supérieure avec les solutions de boutique en ligne clés en main. Elles sont abordables et rapides à mettre en place. Pas besoin d'être un expert de l'informatique et du Web >>>

**Les places de marché\***

	eBay	DoubleDil de ParuVendu	Pixplace de Pixmania	Amazon
Abonnement mensuel HT	- À partir de 19,95 €.	- À partir de 33,30 €.	- À partir de 39 €.	- À partir de 44,85 €.
Frais d'insertion des produits	- Oui.	- Non.	- Non.	- Non.
Commission sur la vente	- 3 à 9 % du prix des produits, variable selon leur nature.	- Entre 8 à 12 % du prix des produits.	- Pourcentage variable selon le tarif des produits.	- 12 % du prix des produits.
Options supplémentaires	- Différentes options pour booster sa visibilité : création d'une galerie photos, mise à la une de la catégorie, publicité chez d'autres vendeurs.	- Doubledil fait office de tiers de confiance et propose un compte séquestre qui sécurise les transactions. - Visibilité décuplée avec le pack Windil, qui donne accès à un site web clés en main.	- Prise en charge la transaction bancaire. - Gestion des retours et du service après vente.	- Les produits peuvent être stockés et expédiés par Amazon.

\*Tableau non exhaustif



» pour gérer ce type de site. Pas besoin non plus d'investir dans un serveur, puisque ces solutions sont, pour la plupart, en mode hébergé. C'est-à-dire que c'est le prestataire qui héberge votre site et vous y accédez via Internet.

Différents prestataires se partagent le marché, qu'il s'agisse des structures issues du monde de l'e-commerce (PowerBoutique, Oxatis...) ou des sociétés d'hébergement (1&1, Amen, Arsys...). Toutes ces solutions fonctionnent sur le même modèle. Elles mettent à la disposition du commerçant un grand nombre de services (nom de domaine, design, référencement, solutions de paiement...). Leur coût, encore raisonnable, varie de quelques dizaines à deux ou trois centaines d'euros par mois, selon les services proposés. Elles ont cependant un point faible car elles restent assez rigides. Des personnalisations, en option, sont possibles chez certains prestataires. Les professionnels du clés en main proposent également des conseils et services pour la mise en place de votre boutique ou des contrats de service après vente. C'est sur ces

## AVANT DE SE LANCER

### Quelques conseils de pro

Quelque soit la solution choisie, la concurrence est vive sur les prix. Pour Richard Volodarsky de l'agence web Linkeo, « la sensibilité de l'acheteur au prix est plus forte sur Internet, notamment avec les comparateurs de prix qui prolifèrent. Vous pouvez jouer le jeu et référencer tous vos produits au tarif web, vous mettre sur le créneau haut de gamme avec des prix plus élevés que le marché ou ne faire apparaître que vos produits d'appel à prix raisonnable. » On pourra aussi abaisser la sensibilité au prix grâce à des fiches produits complètes et claires (mise en situation, photos). Les labels de la Fevad et des banques, des numéros verts facilement accessibles, un service après vente bien mis en avant ou encore l'adhésion à une charte qualité sont autant de signes qui contribueront à rassurer le consommateur dans son acte d'achat.

petits points de détail que vous ferez votre choix. Vous pouvez en effet préférer être accompagné pour élaborer votre catalogue et/ou opter pour la sécurité en choisissant un SAV fiable avec une ligne téléphonique dédiée. WiziShop, par exemple, insiste sur la vérification des conditions générales de vente. Ainsi, vous ne partez pas seul dans l'inconnu.

### Penser au référencement

D'autres prestataires vous accompagnent dans votre stratégie de référencement. En effet, être présent sur le Web avec une boutique et de

bons produits ne fait pas tout, il faut aussi être vu. Les solutions clés en main ne sont pas toujours suffisantes pour optimiser votre référencement à long terme. Faire appel à un prestataire spécialisé dans le domaine semble alors raisonnable. Il vérifie la cohérence des mots clés du site. Il contrôle que les codes choisis pour architecturer le site sont optimaux pour être facilement lisibles par tous les navigateurs. Il valide également la pertinence des liens et évalue le respect des règles dictées par Google. Ce suivi se fait généralement sur 6 mois. Comptez 1500 à 2000 euros pour une prestation

globale sérieuse. On pourra également vous proposer des solutions de géolocalisation qui se révéleront pratiques selon votre activité. Votre site créé et bien référencé, vous êtes fin prêt pour partir à la conquête du Web, mais gardez bien à l'esprit qu'une boutique en ligne demande une bonne organisation en interne. Selon les professionnels, il faut compter entre une à deux heures quotidiennes pour mettre à jour les données. Et, il faudra aussi pouvoir gérer les colis et les périodes de rush, comme Noël, qui arrive à grands pas. ■

CLAIRE POISSON

## Les solutions clés en main\*

	Solution e-commerce de WiziShop	1&1 e-boutique S	Site professionnel complet de Webagoo	Start and Go d'Oxatis Offre commerce pro	Box e-commerce de La Poste
Prix HT mensuel	- Rémunération sur les ventes de 0,5 à 5 % du CA.	- 9,99 €.	- 19 €. - Plus 119 € de frais d'installation la première année.	- 35 €.	- 39,9 €.
Nombre de fiches produits	- Illimité.	- Catalogue de 200 articles.	- Illimité.	- Illimité.	- Illimité.
Personnalisation	- Possibilité de créer soi-même sa charte graphique ou d'en confier la création sur mesure et sur devis à WiziShop.	- Avec 1&1 e-boutique designer, accès à un assortiment de formats, couleurs et mises en page. - Modèles graphiques au choix pour plus de 125 secteurs d'activité.	- Choix parmi plus de 2 000 modèles graphiques. - Fonctionnalités de personnalisation avancée possibles.	- Option Graphic starter kit à 400 € HT.	- Choix parmi plus de 100 modèles par secteur d'activité. - Certaines zones sont personnalisables. - Intégration possible de son propre design.

\*Tableau non exhaustif.

À noter : toutes les solutions présentées sont en mode hébergé et les conseils pour le référencement sont compris dans les offres.