



débat

Vous avez un talent manuel,

# Ouvrez votre boutique

Vendre sur Internet est un excellent moyen d'arrondir les fins de mois de plus en plus difficiles par les temps qui courent. Et c'est très facile, pas besoin d'être un as de l'informatique !

**V**ous savez tricoter de jolis pulls, confectionner de beaux bijoux ? Pourquoi ne pas les vendre ? Vous pensez que votre idée de commercialiser du linge de maison personnalisé ou des livres récupérés marcherait bien ? Vous êtes passionnée de cuisine, de broderie ou avez d'autres idées ou talents ? Pourquoi ne pas lancer votre boutique en ligne ?

Même si vous êtes allergique à l'informatique ou si vous avez peu d'expérience sur un ordinateur, n'ayez pas peur : des sociétés proposent des sites

clés en main pour quelques euros par mois. Les grands avantages de la boutique en ligne ? Pas de local commercial, pas de factures de chauffage ou d'électricité et peu de charges à payer. Ainsi, vous ne prenez pas beaucoup de risques financiers.

Cette activité est tout à fait cumulable avec un emploi : de nombreuses femmes (un tiers des e-commerçants sont des femmes) se sont lancées, car vous pouvez engranger les commandes, faire les colis, alimenter votre site à toute heure du jour ou de la nuit ou le week-end. Pas négligeable quand on est une maman débordée !



Nadine,  
53 ans,  
tient une mercerie

“ J'ai tiré parti de ma passion pour la couture, sur Internet ”

**J'**étais professeur de travaux manuels. Quand la couture a disparu des programmes scolaires, j'ai démissionné pour créer mes propres patrons de vêtements destinés aux enfants et donner des cours de couture. J'ai démarré à la maison, puis j'ai pris un local commercial car je manquais de place. Mon mari, qui travaille dans l'informatique, m'a proposé, il y a quelques années, de vendre aussi mes produits sur Internet.

Au fil du temps, le site a pris de plus en plus de place. Et l'année dernière, entre les cours, le traitement des

commandes en ligne le soir et la gestion du magasin, ma vie était devenue un enfer. Mon mari a démissionné pour travailler avec moi. On a vendu la boutique « réelle », dont les charges étaient trop lourdes, pour ne garder qu'un local de stockage, et j'ai arrêté d'animer des stages.

« Je donne des cours par vidéo »

Sur ma boutique virtuelle, A & A, je propose les patrons que j'ai conçus moi-même. Ceux qui sont imprima-

bles en format A4 sont envoyés par courriel. Les autres, de taille trop importante, sont tirés, au fil des commandes, par un sous-traitant qui a l'habitude des grands formats, et ils sont expédiés par la poste. Je vends aussi du matériel de cou-

ture que je me procure chez différents fournisseurs professionnels dont j'ai trouvé les coordonnées en glanant dans le Sentier, le quartier de la confection parisien, et sur les salons professionnels.

J'ai toujours l'amour de l'enseignement, alors je produis maintenant des vidéos pour expliquer les points délicats dans le montage des patrons ou pour montrer comment bien utiliser les outils qui sont en vente sur le site. On a aménagé un petit studio photo dans la réserve. Mon mari a suivi des cours de vidéo et c'est lui qui est derrière la caméra qui me filme. Dès que le site sera réactualisé, nous mettrons ces cours en ligne.

■ Le site de Nadine : [www.a-et-a.com](http://www.a-et-a.com).

## Bon plan Profitez des boutiques « en kit »

▶ Pas besoin d'avoir un cousin informaticien pour maîtriser la vente en ligne ! En quelques clics, vous pouvez accéder à une boutique préconfigurée à votre nom où vous pourrez

présenter vos produits. C'est ce que propose Oxatis, l'une des premières plateformes en ligne, à partir de 35 € par mois et sans engagement de temps (vous pouvez donc arrêter

quand vous le désirez).

▶ Une fois sur le site [www.oxatis.com](http://www.oxatis.com), vous vous familiarisez avec son fonctionnement en suivant la visite guidée. Vous pouvez disposer

d'un mois d'abonnement gratuit. Vous aurez alors accès à une arrièreboutique pour gérer vos commandes et vos produits, et à une boutique – votre vitrine – que vous aménagez à votre goût.

## de jolies choses à vendre ?

# Commerce en ligne !

### Comment ouvrir et réussir votre boutique

Lorsque vous vendez sur Internet, le client ne vous voit pas. Vous devez le mettre en confiance et lui donner envie de revenir. Marc Schillaci, spécialiste du commerce en ligne et auteur du guide pratique *Réussir sa boutique en ligne* (éd. First interactive), vous donne ses conseils.

■ **Ayez une vitrine à votre image.** Par exemple, vous êtes simple et directe ? Montrez les produits en restant sobre et soignez la présentation.

■ **Créez un catalogue efficace.** Rangez vos articles par catégories et mettez en valeur vos modèles phare. Chaque clic que fait le client doit lui permettre d'obtenir une information : description du produit, prix, par exemple.

■ **Rédigez avec précision** les fiches de vos articles.

Le client ne voit le produit qu'en photo, il a besoin de connaître sa composition exacte, ses caractéristiques. Vos commentaires ne doivent venir qu'après. Par exemple :

« Pyjama de bébé, 100 % coton biologique et équitable, pantalon avec taille élastique, veste avec boutons naturels, 2 poches plaquées, existe en chocolat ou gris chiné, 27 €. »  
Suivi de vos remarques :

« Doux à porter », par exemple.  
■ **Ne masquez pas les frais de port.** Si ce que vous vendez est lourd et coûte cher à envoyer, il faut le préciser. Pour les petites sommes aussi, il est préférable d'inclure les frais d'envoi pour éviter au client les mauvaises surprises au moment du paiement.

■ **Offrez un paiement sécurisé.** La solution Paypal est pratique pour démarrer.



**Béatrice,**  
35 ans, vend  
des vêtements bio  
pour enfants

## « Pas besoin de connaissances en informatique, c'est facile ! »

**A** la naissance de mon fils aîné, je n'ai pas trouvé les vêtements dont je rêvais pour lui. Je les voulais à la fois doux, bio et dans des couleurs originales. C'est ainsi qu'est née mon idée de créer Bébobio : des bodys, tee-shirts, bavoirs, sorties de bain... en coton bio, issus du commerce équitable et personnalisés grâce à un texte brodé qui est choisi par le client.

Je surfe sur Internet comme tout le monde, mais je n'ai aucune connaissance technique en informatique. C'est dans un salon professionnel de commerce en ligne que j'ai appris l'existence de sociétés qui proposent sur abonnement des boutiques clé en main, un peu comme une galerie marchande abrite des vendeurs de toutes sortes. J'ai profité, pour commencer, de l'inscription gratuite d'un mois, en me disant que, si je n'y arrivais pas, je pourrais toujours arrêter.

J'ai suivi pas à pas les instructions de l'aide en ligne. Grâce aux petites

vidéos qui visualisent les gestes à faire, j'ai réussi à entrer les informations sur mes produits. Si j'avais un souci, je pouvais envoyer un courriel au service technique. J'ai parfois demandé un dépannage à 23 heures et j'ai eu la surprise d'avoir une réponse dix minutes plus tard !

### « Je travaille aux horaires qui me conviennent »

Avant de mettre mes articles en ligne, j'ai dû les faire fabriquer. Pour trouver des fournisseurs, j'ai contacté les organismes certificateurs comme Flo ou Écocert. J'ai choisi une société en Inde qui achète le coton à une coopérative bio paysanne et dont la charte refuse le travail des enfants. Aujourd'hui, j'envoie le dessin de mes collections à Calcutta et les vêtements sont expédiés à l'usine de broderie de Lyon où est organisé le stockage. Maintenant que tout est en place, je passe beaucoup de temps

derrière mon ordinateur. Je gère les commandes et je fais connaître le site en mettant en place des partenariats sous forme d'échanges de liens avec d'autres sites ou blogs bio ou équitables, ou sur ceux destinés aux mamans. J'écris une lettre d'information deux fois par mois et j'organise régulièrement des promotions.

J'ai ouvert en juin 2008 et, aujourd'hui, l'affaire est rentable. Je ne me verse toujours pas de salaire, car je préfère réinvestir dans l'entreprise, mais dans deux mois, je commencerai à me payer. J'apprécie de ne pas avoir à être à l'extérieur de 8 heures à 19 heures. Cela me permet de voir grandir mes enfants. Je vais les attendre à la sortie de l'école, je m'occupe d'eux jusqu'à 20 heures, et je me remets au travail jusqu'à minuit. S'ils sont malades, je peux les garder avec moi et les soigner tout en ayant un œil sur l'ordinateur pour faire tourner la boutique.

■ **Le site de Béatrice :**  
[www.bebobio.com](http://www.bebobio.com)

## débat : ouvrez votre boutique en ligne !

### “ Il y a de bons trucs à savoir pour réussir ”

C'est tout d'abord sur mon blog que j'ai commencé à vendre mes modèles de bijoux en perles. J'ai très vite compris qu'un blog, c'est parfait pour échanger avec d'autres passionnés, mais que, pour vendre des produits, ça fait amateur. Et puis, je perdais un temps fou à envoyer des courriels avec des fiches jointes pour expliquer aux clients comment réaliser eux-mêmes mes modèles, puis à vérifier ensuite s'ils les avaient bien reçus.

Alors, j'ai fait un site il y a un an. C'est plus rassurant pour les clients. S'ils veulent des informations sur moi, ils vont dans les rubriques « mentions légales » ou « conditions générales de vente » et dès qu'ils ont acheté le modèle qui les intéresse, ils peuvent télécharger les fiches pour fabriquer mes modèles.

#### Bon à savoir

##### Combien peut-on gagner ?

● C'est difficile à dire, tant cela dépend des produits que vous vendez. Pour avoir un ordre d'idées, lorsque vous démarrez en vendant des objets d'occasion, la première année vous pouvez gagner de 100 € par mois à l'équivalent du Smic, voire un peu plus.

Comme je crée aussi des bijoux, j'ai fait un second site pour proposer mes pièces uniques. Et là, déception, il y avait très peu de visiteurs et quasiment pas de ventes, même en pleine période d'achats de Noël !

#### « Il faut être très précis sur la description des produits »

J'avais fait plusieurs grosses erreurs. D'abord, on ne me trouvait pas dans le flot d'Internet. J'ai vu que si on tapait « création de bijoux » sur un moteur de recherche, mon site n'apparaissait pas. J'ai compris pourquoi : pour faire plus joli, j'avais décoré ma page d'accueil avec une très belle image que j'avais faite moi-même et dans laquelle j'avais inséré le nom de ma marque : Les pies en sont folles. En effectuant ses repérages, le logiciel Google n'y voyait qu'une grande photo, il ne lisait rien et ne pouvait pas me référencer puisque, pour lui, je n'existais pas. J'ai enlevé les fioritures et fait une présentation claire et épurée avec des descriptifs précis. J'ai titré : « Création de bijoux fantaisie » et j'ai décrit mes bracelets, pendentifs et bagues.

Autre erreur : je présentais mes bijoux avec de belles photos en taille réelle, ce qui me paraissait suffisant. Mais comme l'acheteur



Marie,  
43 ans, créatrice de  
bijoux à faire soi-même

ne touche pas le produit, il faut qu'il puisse le voir de très près, en très gros plan. Le jour où j'ai activé la fonction zoom, j'ai vendu quatre colliers dans la journée !

Le plus dur à réaliser pour moi, c'était les textes d'accompagnement. Créer, je sais faire, mais me vendre, non. Je ne mettais pas grand-chose en me disant que ce n'était pas grave, sur Internet, les gens ne lisent pas, ils zappent en regardant les images. Et c'est vrai... jusqu'au moment où ils veulent acheter. Là, ils sont beaucoup plus exigeants et veulent tout savoir sur le produit, donc il faut être extrêmement précis.

■ **Les sites de Marie :**  
[www.bilobabijoux.com](http://www.bilobabijoux.com) et  
[www.lespiesensontfolles.com](http://www.lespiesensontfolles.com).

#### Profitez du statut d'auto-entrepreneur

► Dès que vous ne vous contentez plus de vendre des objets d'occasion mais que vous achetez des objets neufs ou que vous les fabriquez en vue de les revendre, vous devez déclarer votre activité.

► Le tout nouveau statut d'auto-entrepreneur, qui s'applique aux commerces dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 80 000 € hors taxes pour la vente de marchandises ou bien 32 000 € hors taxes pour les services, vous facilitera la tâche.

► Pour l'obtenir, il suffit de remplir une simple déclaration d'activité auprès du centre de formalités des entreprises. Ensuite, vous déclarez tous les trois mois votre chiffre d'affaires et reversez un pourcentage à l'administration (environ 12 %). C'est tout. Vous ne vous occupez plus de récupérer et de reverser la TVA ni des cotisations Urssaf. Si vous n'avez rien vendu, vous ne devez rien.

► [www.auto-entrepreneur.fr](http://www.auto-entrepreneur.fr), ou [www.apce.com](http://www.apce.com) puis, dans la rubrique Créateur, Je souhaite devenir auto-entrepreneur.

Photos Delmarly/Magnum/André - Isabelle Francouet - Alain Le Bor



Stéphanie,  
30 ans

#### Initiez-vous en vendant des choses dont vous n'avez plus besoin !

J'ai commencé il y a quatre ans avec des livres. J'ai continué avec des CD, des vidéocassettes de films, un magnétoscope, une télé... Tout ce dont je n'ai plus besoin, je le vends en ligne et ça me rapporte une centaine d'euros par mois, raconte Stéphanie, 30 ans (sa boutique : [www.priceminister.com/boutique/missy79](http://www.priceminister.com/boutique/missy79)). Un soir, après le travail, j'ai créé mon compte en remplissant un questionnaire et j'ai été surprise par la simplicité du système. Pour rentrer un livre, il suffit de taper son code barre. Une page apparaît avec la photo, le titre, l'auteur et une po-

sition de prix. J'ai en moyenne 200 produits à la vente. Ils sont regroupés dans un espace que mes clients peuvent venir visiter. »

Vous pouvez, comme Stéphanie, vous initier au commerce en ligne sur PriceMinister ou eBay. Des millions d'internautes y vendent de l'occasion, mais aussi du neuf, et 15 000 d'entre eux sont des professionnels. Dès que votre chiffre d'affaires prendra de l'ampleur, il sera plus judicieux de créer une boutique personnelle pour éviter d'avoir à reverser un pourcentage sur le montant de vos ventes aux sites hébergeurs.