

Ils ont ouvert leur boutique sur Internet

Avec peu de moyens, mais beaucoup d'idées, ils sont de plus en plus nombreux à ouvrir des sites marchands.

Portraits de ces commerçants d'un nouveau genre.

Le commerce en ligne est en pleine forme: 39 600 sites répertoriés, 13 000 ouvertures depuis un an*. Les Français n'hésitent plus à acheter sur Internet. Mais à côté des mastodontes aux chiffres d'affaires ronflants (SNCF, La Redoute...), des milliers de petites structures se développent, souvent sur des marchés de niches. «Le petit est agile, mobile, remarque Marc Schillaci, PDG d'une société de conseils de développement sur Internet. Il va ramasser les fruits que les autres ne voient pas.»

Une bonne idée, un ordinateur, une liaison ADSL et un peu de stock suffisent pour se lancer, pas besoin d'un pas-de-porte. Et la clientèle potentielle est illimitée. Mais ne rêvons pas. Internet ne garantit pas la réussite. Comme partout, la concurrence fait rage. Il faut travailler dur pour souvent gagner peu.

Voici trois exemples d'hommes et de femmes qui se sont lancés dans l'aventure... ■

Olivier Source

5 conseils avant de se lancer dans le e-commerce

Par Marc Schillaci, PDG d'Oxatis, plate-forme Internet d'accompagnement au lancement de sites marchands.

- 1 Commencez par bien identifier votre marché et votre future clientèle. N'hésitez pas à faire des tests avant de débiter.
- 2 Résonnez en commerçant. Si Internet est virtuel, son business est bien réel.
- 3 Choisissez un bon outil technique d'accompagnement sur Internet. Il vous permettra de vous dégager des contraintes matérielles. Certains sont adaptés aux débutants, d'autres aux entreprises plus importantes.
- 4 Un sou est un sou. Mesurez bien la rentabilité de vos dépenses. Investissez le plus possible dans le marketing, fer de lance du développement.
- 5 Soyez réactif. Ajustez-vous en permanence et faites évoluer votre gamme de produits.

PHOTOS D.R.



Marie Géraud Elle vous apprend à réaliser vos bijoux



Trois ans dans l'agro-alimentaire, douze comme conseillère à l'ANPE, Marie n'avait pas le profil type d'une commerçante. «La vente des bijoux n'étant pas très rentable, l'idée m'est venue de proposer des modèles à réaliser soi-même. Au départ, j'ai voulu en faire un livre. Mais au dernier moment, l'éditeur a reporté sa sortie. Le livre étant prêt, j'ai commencé à mettre des fiches d'explications sur un blog: quatre fiches pour deux euros. C'était il y a

deux ans. Je me suis aperçue qu'il y avait une clientèle, y compris étrangère.» Fin 2007, Marie ouvre un site professionnel. Depuis, elle vend 70 à 80 fiches par mois. Le gros avantage, c'est qu'il n'y a pas de stock à gérer car elle vend des modèles à télécharger. Elle réalise 20 000 € de chiffre d'affaires par an. «J'espère gagner bientôt l'équivalent du Smic. En attendant, tous les matins, je me lève pour faire ce que je veux.» www.bilobabijoux.com



Aurélie Quintard De la photo aux lecteurs MP3 et MP4

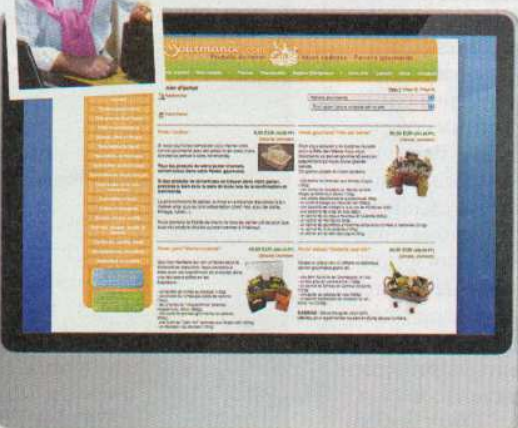


Pendant sept ans, Aurélie Quintard et son mari ont travaillé comme salariés dans un magasin de photo de l'Alpe d'Huez. Passionnés de technologie, ils décident un beau jour de changer de vie et de région. Direction l'île de Ré. En janvier 2007, ils créent leur entreprise de vente par correspondance de lecteurs MP3 et MP4. Pas vraiment un marché de niche à première vue! «Mais on me permet d'avoir du temps pour m'occuper de mon fils.»

toujours dans les magasins. Notre catalogue contient une cinquantaine de modèles différents et nous développons la vente d'accessoires.» Après un peu plus d'un an d'existence, le site d'Aurélie réalise un chiffre d'affaires mensuel de 10 000 €. Si elle ne regrette pas un instant sa nouvelle vie, elle avoue tout de même travailler dix fois plus qu'avant. «Mais je le fais quand je veux, ce qui me permet d'avoir du temps pour m'occuper de mon fils.» www.mp4mp3.fr



Aymeric Callens De la grande distribution aux paniers gourmands



La vente, cet originaire du nord de la France connaît bien. Après une école de commerce, Aymeric Callens passe quatre ans dans la grande distribution. Chef de produits, il a en charge l'épicerie fine et les achats des produits régionaux. Comme beaucoup de salariés, il rêve de créer son entreprise, mais aussi de se rapprocher de sa région natale. En mai 2002, épaulé par son épouse, il crée un site de vente de paniers gourmands: 300 à 400 produits référencés,

d'un bon rapport qualité-prix. Le succès est vite au rendez-vous. Installé dans une ancienne usine de Wasquehal, près de Lille, il emploie quatre salariés avec une consigne précise: être réactif. «Une commande passée avant midi part à 16 heures pour être livrée chez le client dès le lendemain.» Aujourd'hui, la société d'Aymeric Callens réalise 600 000 € de chiffre d'affaires et une progression de 15 à 20 % par an. www.haltegourmande.com

* Selon les derniers chiffres publiés par la Fédération du e-commerce et de la vente à distance.