

LE SHOT.

bpifrance

CRÉATION

**Rendez-vous
le 1er juillet à 11h**

WEBINAIRE

**Comment créer et développer
son e-commerce ?**

Intervenants

Fabien Ferreira

Growth & Sales Hacker et CEO de LeShot.co

Lila Léon

Juriste - Bpifrance Création

Jean Michel Ly

Expert en création - Bpifrance Création

Présentation

Pourquoi créer son site e-commerce ?

Les barrières à l'entrée

Devenir une marque irrésistible

Créer sa boutique en ligne

Attirer des clients et les fidéliser

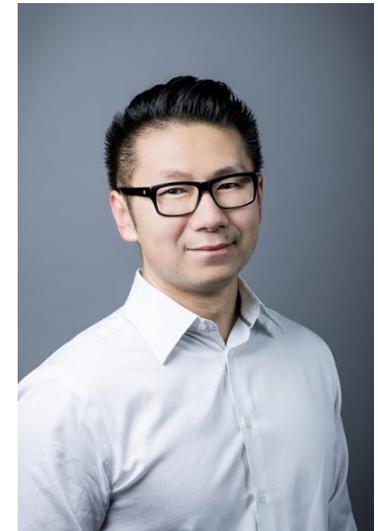
Présentation



Fabien Ferreira
Growth & Sales Hacker
CEO LeShot.co



Lila Léon
Juriste
Bpifrance Création



Jean-Michel Ly
Expert création
Bpifrance Création



Pourquoi créer son site e-commerce ?



**Créer son activité
plus simplement !**

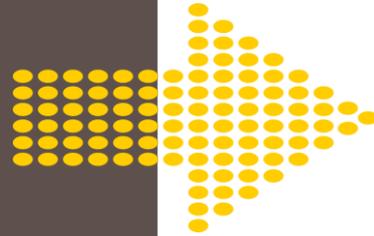


- ✓ **Tout le monde est sur internet (enfin 85,2% des Français)**
- ✓ **Vendre partout ! (multilingue, livraison, etc.)**
- ✓ **Vendre tout le temps (24h/24 et 7j/7)**
- ✓ **Tester des produits rapidement**
- ✓ **Analyser le comportement de ses acheteurs**

Les barrières à l'entrée



- 👉 **Boutique généraliste ou monoproduit ?**
- 👉 **Avec ou sans stock ?**
- 👉 **Seul(e) ou en équipe ?**
- 👉 **Avec ou sans connaissances techniques ?**
- 👉 **Avec ou sans budget ?**



 **Le plus important,
c'est de se lancer !**

bpifrance

CRÉATION

Devenir une marque irrésistible

Une marque

👉 Une belle identité visuelle
(et simple !)

👉 Mettre en avant son produit
(tout comprendre rapidement)



🤖 Difficile de se différencier sans une marque forte

**Penser à
protéger votre
propriété
intellectuelle !**

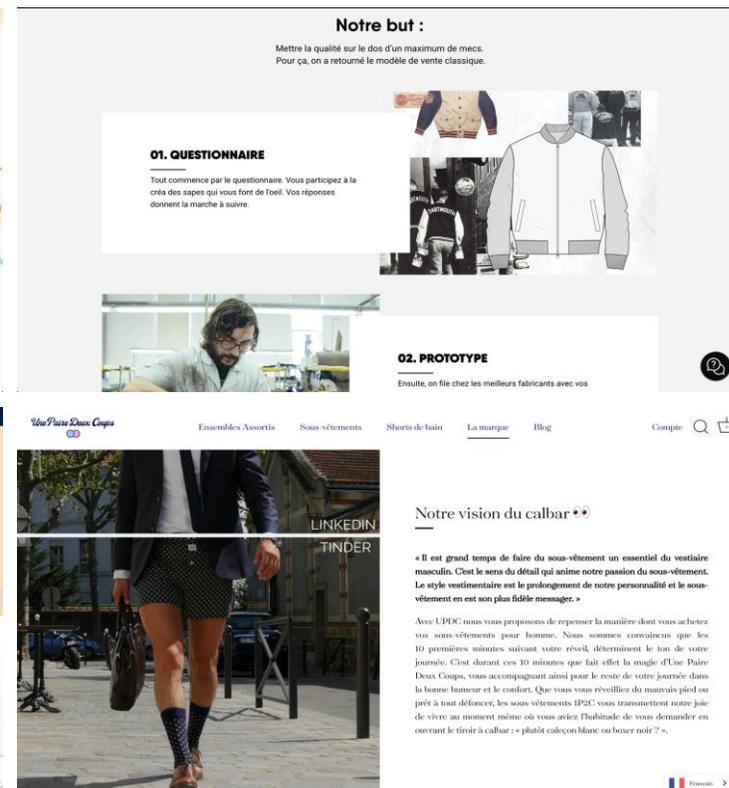
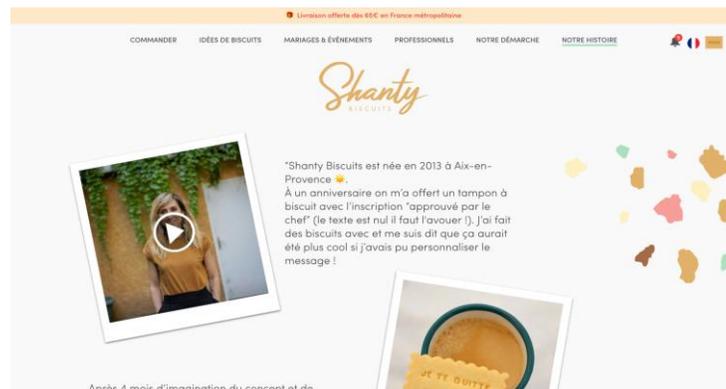


- **Logo, marque, nom de domaine**
 - ✓ Réservation du nom de domaine
 - ✓ Dépôt de marque
- **Hébergement**
 - ✓ Sécuriser la relation avec l'hébergeur
 - **Contenu du site, base de données**
 - ✓ Rédaction de CGU
 - ✓ Mentions légales

Une histoire

👉 Présenter son histoire
(expliquer le pourquoi)

👉 Mettre en avant ses
différences (être authentique)



🧐 Nos achats sont plus émotionnels que rationnels

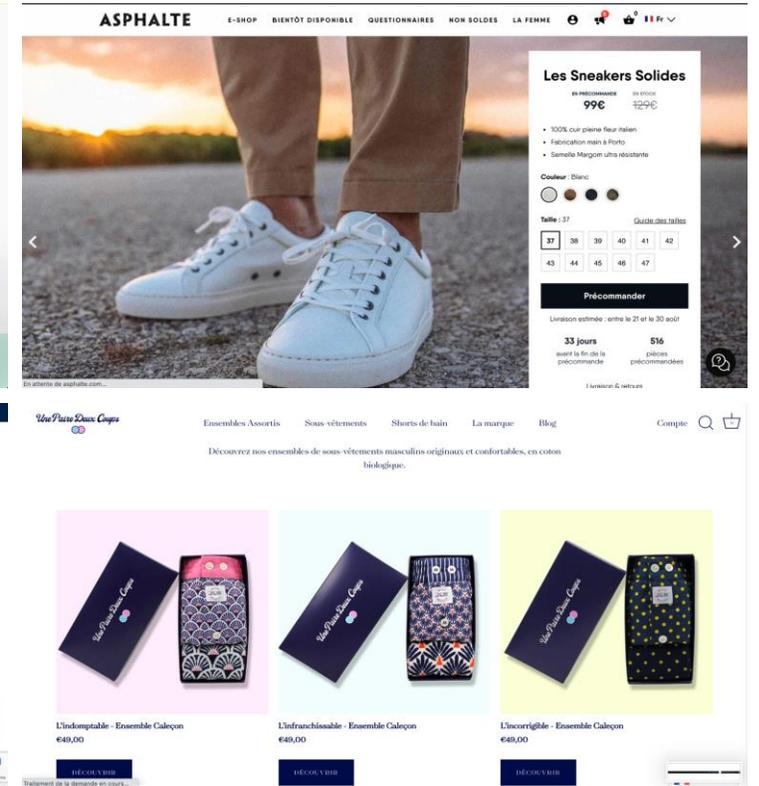
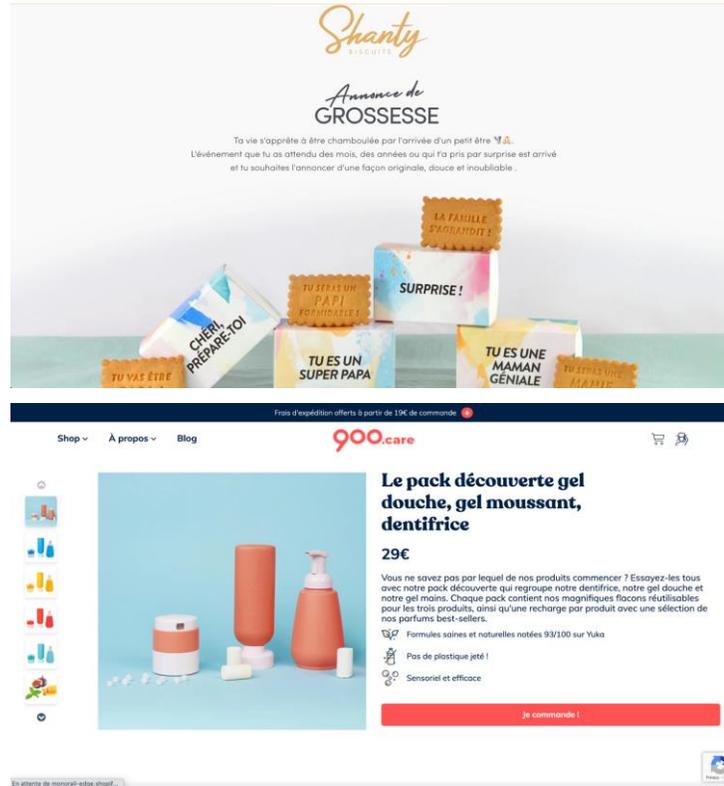


Une expérience

👉 Optimiser la conversion (pas de chichi)

👉 Présenter les bénéfices clients

👉 Rassurer (avis, support, livraison, etc.)



🧐 Une boutique, c'est fait pour vendre



bpifrance

CRÉATION

Créer sa boutique en ligne

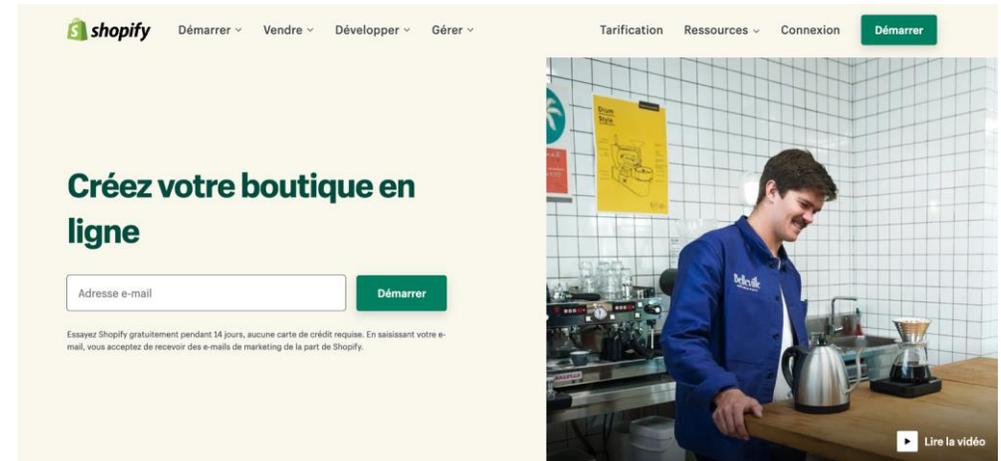
Étape 1 : créer sa boutique



👉 **Gérer sa boutique, ses produits et ses commandes (au même endroit)**

👉 **Gratuit pendant 14 jours (pour essayer)**

🧐 **C'est simple, efficace et pas très cher !**

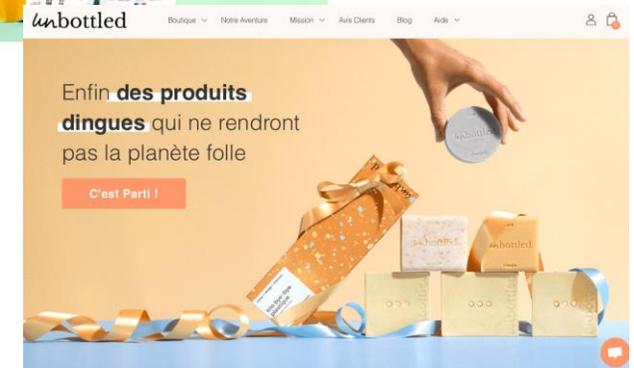
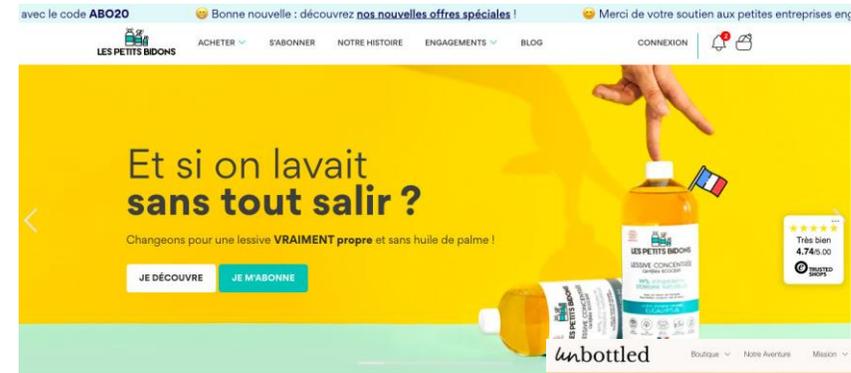


Etape 2 : personnaliser sa boutique

👉 Intégrer sa charte graphique (merci l'outil Canva)

👉 Prendre un thème gratuit ou payant (peu importe)

🤖 Le site doit être reconnaissable et esthétique



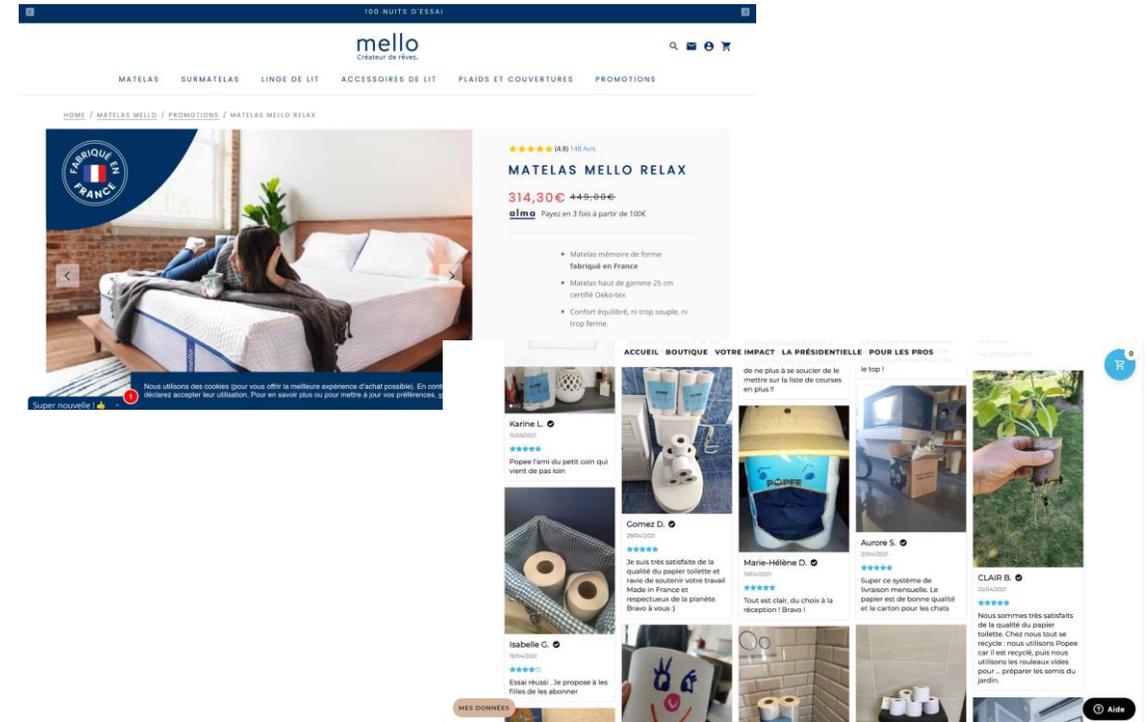
Etape 3 : ajouter son contenu

👉 Pages conversion : accueil et produit

👉 Pages légales : mentions, confidentialités, CGV

👉 Page réassurance : notre histoire, FAQ, blog, etc.

👁️ Ne pas oublier de rassurer aussi avec des avis clients (Loox, Trustpilot, etc.)





Comment assurer la protection des consommateurs ?



1. Obligation d'information/consentement :

- ✓ E-mailing
- ✓ Prospection commerciale
- ✓ Politique de Cookies

2. Sécuriser la relation client

- ✓ Rédaction de CGV
- ✓ Contrat en ligne
- ✓ Droit de rétractation

3. Encadrer le tunnel de commande

- ✓ Processus de commande
- ✓ Modalités de livraison
- ✓ Sécurisation du paiement en ligne

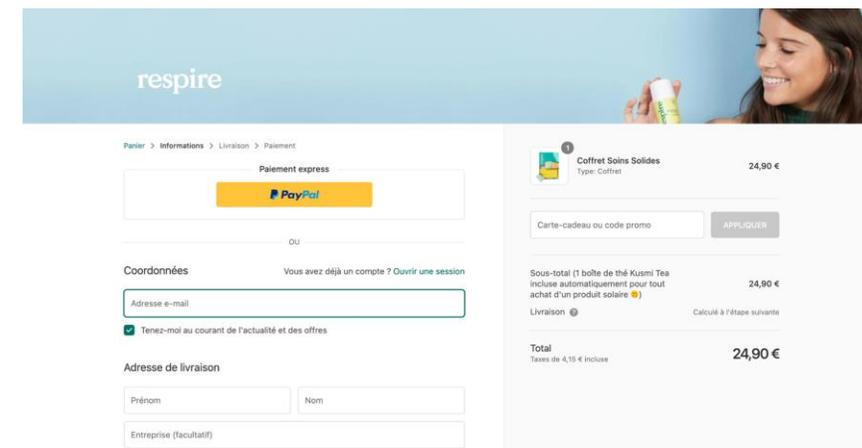
Etape 4 : préparer la mise en ligne

👉 (Re)lier son nom de domaine (pour être chez vous)

👉 Gérer les frais de livraison (gratuit ou payant)

👉 Montrer les moyens de paiement (pour ne pas créer de frustration)

🧐 Ne pas oublier de faire un essai de paiement avant de le lancer



The screenshot shows a checkout page for 'respire'. The top navigation bar includes 'Paiement', 'Informations', 'Livraison', and 'Paiement'. The main content area is divided into two columns. The left column contains a 'Paiement express' section with a prominent yellow 'PayPal' button, followed by a 'Coordonnées' section with an 'Adresse e-mail' field and a checkbox for 'Tenez-moi au courant de l'actualité et des offres'. Below that is the 'Adresse de livraison' section with fields for 'Prénom', 'Nom', 'Entreprise (facultatif)', and 'Adresse'. The right column shows a product summary for 'Coffret Soins Solides' priced at 24,90 €. It includes a 'Carte-cadeau ou code promo' field with an 'APPLIQUER' button. The summary also shows a 'Sous-total' of 24,90 €, 'Livraison' calculated at the next step, and a 'Total' of 24,90 € including 4,18 € in taxes.

stripe

PayPal



Respect des droits des personnes :

**Information,
consentement,
rectification, opposition
accès, etc.**

+ Politique de Cookies



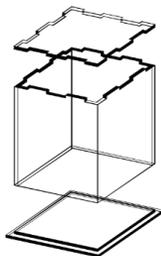
**CECI EST
UNE DONNÉE
À CARACTÈRE
PERSONNEL***

* « TOUTE INFORMATION RELATIVE À UNE PERSONNE IDENTIFIÉE
OU IDENTIFIABLE DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT »

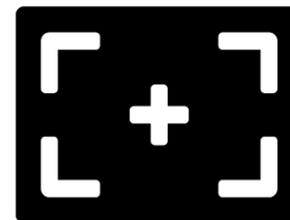
Traitement des données personnelles



Quelques principes à retenir pour assurer sa conformité au RGPD



**Licéité, loyauté,
transparence**



**Registre des
Traitements, Analyse
d'impacte, DPO**



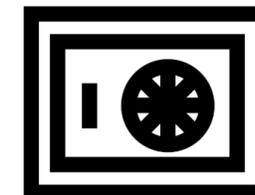
**Minimisation des
données**



**Limitation
des finalités**



**Durée de
conservation**



Confidentialité



**Nouvelles règles
à partir du 1^{er} juillet 2021**



- **Instauration d'un guichet unique de TVA**
- **La TVA due dès le 1er euro : achat en ligne hors UE,**
- **Suppression de l'exonération pour les achats de - 22 €**
- **Marketplaces ou sites de dropshipping : considérés comme ayant acheté et vendu eux-mêmes les produits, donc obligation de payer la TVA à l'importation**
- **Exception pour les achats de - 150 € avec enregistrement du vendeur sur le guichet unique (IOSS)**

bpifrance

CRÉATION

Attirer des clients et les fidéliser

L'offre

👉 **Avoir une offre irrésistible (le petit plus)**

👉 **Vendre des coffrets/box (plus de valeur perçue)**

👉 **Vendre par abonnement (plus de rentabilité)**

🧐 **Une bonne offre, c'est le meilleur moyen d'augmenter ses marges**

The image shows two screenshots from the Belleville website. The top screenshot displays a subscription selection page for coffee sachets. It features three options: 1 Sachet (250g / MOIS) for €16,90 / mois, 2 Sachets (500g / MOIS) for €27,80 / mois (highlighted as 'le plus populaire'), and 3 Sachets (750g / MOIS) for €41,70 / mois. Each option includes a description of the target customer and a 'Livraison mensuelle - Sans engagement - Frais de port inclus pour la France' note. The bottom screenshot shows a banner for 'respire' products with the text 'Une boîte de thé Kusmi Tea offerte pour tout achat de produits solaires' and a 'JE CRAQUE' button. The banner also features images of various respire products like sunscreen, hand cream, and perfume.

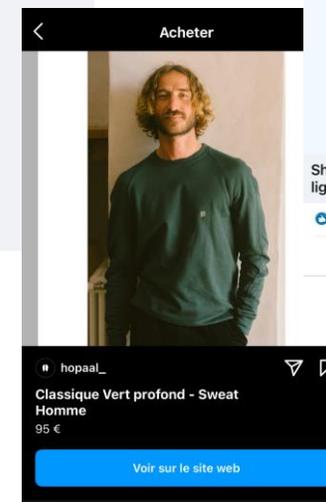
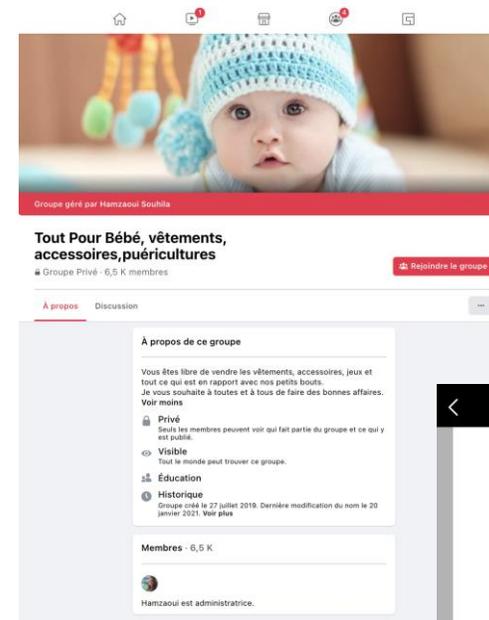
L'acquisition

👉 **Utiliser les communautés (en parler)**

👉 **Créer du contenu (faire venir)**

👉 **Faire de la publicité (diffuser)**

🧐 **Ne pas oublier les emails (ou SMS) sur les paniers abandonnés**



La fidélisation

- 👉 **Newsletter (pour ne rien manquer)**
- 👉 **Communauté/club (pour co-créer)**
- 👉 **Offres éphémères (code promo, ventes-privées, etc.)**
- 👉 **Programme de parrainage (viralité)**

🧐 **1 client satisfait = 1 client fidèle = 1 ambassadeur pour sa marque**



bpifrance

CRÉATION

Questions - Réponses

bpifrance

CRÉATION

Conclusion

Retrouvez le **replay** ainsi que le **support de présentation**
de ce webinaire sur

bpifrance-creation.fr/webinaires

The logo for bpifrance, consisting of the text "bpifrance" in a lowercase, sans-serif font. The "i" is white and has a small yellow dot above it, while the other letters are black. The logo is centered within a white circle.

bpifrance

The logo for CRÉATION, consisting of the text "CRÉATION" in a bold, uppercase, sans-serif font. The text is white and centered within a dark grey circle.

CRÉATION

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

bpifrance-creation.fr