



Le commerce en ligne, un outil de développement pour nombre de commerçants

mardi 6 mars 2012, par [lpe](#)

Beaucoup l'ont compris, et certains ont même fait le choix d'abandonner leur magasin face aux charges ; la vente sur Internet est un moyen de plus en plus efficace de développer son chiffre d'affaires.

Parmi les sites de e-commerce, on peut citer eBay, certes en perte de vitesse face à de nouveaux concepts comme les petites annonces géolocalisées et gratuites en France, mais l'exemple de ses boutiques professionnelles reste intéressant et sa plateforme permet une ouverture sur le monde encore assez importante. Pour combien de temps ? Nul ne le sait, tout va tellement vite sur Internet. Quoiqu'il en soit, eBay est un outil qui permet encore à nombre de commerçants d'accroître leur chiffre d'affaires, à défaut d'un site web puissant et bien référencé. Quelques témoignages de professionnels locaux utilisant cette plateforme :

Adeline Mercier, produits de décoration à Saint Maixent l'Ecole

Adeline Mercier a commencé son activité sur eBay en mars 2011 : « *J'ai choisi eBay pour sa popularité et son référencement sur Internet* ». Elle fait en sorte de donner la meilleure visibilité à ses produits sur ce site et de veiller sur la concurrence, très présente dans son domaine.

Sur eBay, Adeline vend des articles pour la maison : décoration, art de la table, linge de maison et petit mobilier. Elle vend aussi des cadeaux de naissance (doudous, chaussons) : « *Mes produits sont des marques de qualité* ». Elle fait en sorte de proposer des articles de décoration que les autres vendeurs n'ont pas pour se démarquer.

Adeline est par ailleurs commerçante, elle possède sa propre boutique à Saint Maixent l'Ecole : « *La vente internet par eBay est un plus financier et une ouverture sur international. Aujourd'hui, je vends en Italie et aux Etats-Unis, ce qui n'aurait pas été possible sans cette plateforme* ».

Voir la boutique d'Adeline : [cliquez ici](#)

Virginie Leclabart, vente de bijoux à Azay le Brûlé

Aide éducatrice dans un collège, Virginie Leclabart a commencé par vendre des objets personnels sur eBay. Passionnée par la création de bijoux, elle en faisait bénéficier son entourage, puis a commencé à recevoir de petites commandes ; d'où l'idée de créer sa propre entreprise et d'ouvrir une boutique sur eBay en 2007 : « *eBay permet une visibilité immédiate sur Internet, et à l'échelle mondiale* ».

Virginie vend uniquement des bijoux fantaisie de sa création sur cette boutique : bagues, bracelets, colliers, boucles d'oreilles ... Elle propose aussi une gamme spéciale pour les mariages et les enfants.

En parallèle, elle a développé un site internet où l'on peut acheter ses créations. Enfin, pour se faire connaître ailleurs que sur internet, elle travaille localement en organisant des réunions à domicile, en

participant à des salons et en vendant sur les marchés (de Noël notamment).

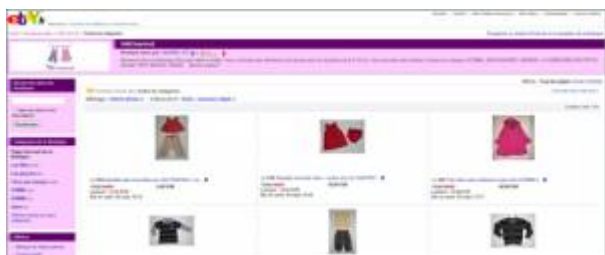
Pour réussir dans le e-commerce, Virginie n'a qu'un conseil à donner : « *Il faut s'adapter à la clientèle...* ».

Le site marchand de Virginie : www.oiana-creation.fr

La boutique de Virginie sur ebay : [cliquez ici](#)

Fabienne Turcas, vente de vêtements pour enfants, Echiré

Sans emploi à la suite d'un déménagement, Fabienne Turcas s'est mise à son compte en mai 2011. C'est en vendant les vêtements de sa fille sur internet que Fabienne s'est aperçue qu'il y avait peu être un créneau à prendre : « *Les vêtements que je vendais en tant que particulier partaient si vite que je me suis dit qu'il fallait que je me lance* ».



Fabienne a donc décidé de rester sur eBay pour sa visibilité et sa fiabilité, avec le même domaine de vente c'est-à-dire les vêtements pour les enfants de 0 à 14 ans. Ce sont des vêtements d'occasion uniquement qu'elle trouve lors de vide-greniers ou lors de contacts avec des particuliers qui viennent directement la voir pour vendre les vêtements qu'ils n'utilisent plus : « *Je choisis uniquement des vêtements que j'aime, peu importe la marque* ».

Forte de quelques 250 références dans sa boutique eBay, Fabienne mise sur la qualité du service à ses clients : « *Je suis seule à m'occuper de la boutique, donc je ne veux pas augmenter sa taille au détriment du service aux clients* ». Actuellement, Fabienne pense faire à peu près 80 ventes par mois depuis le début de son activité et voudrait très vite améliorer ce chiffre. Elle estime pratiquer des prix raisonnables : « *J'ai un bon rapport qualité/prix car bien que ce soient des vêtements d'occasions, ils sont en excellent état. Je ne prends pas des produits abîmés* ».

Les ventes à l'étranger sont pour l'instant inexistantes : « *Je me concentre sur la France, mais j'aimerais par la suite m'ouvrir aux autres pays. Je viens de débiter et je voudrais d'abord maîtriser tous ces outils du e-commerce avant d'aller plus loin !* ».

La boutique eBay de Fabienne : [cliquez ici](#)