

E-Commerce

Comment s'y retrouver parmi les différentes plateformes ?



Damien JACOB
Fondateur de Retis.be



Chargé de cours & formations à
HEC-ULiège, EPHEC BXL, Université de Strasbourg

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



- Cabinet conseil spécialisé en Digital Marketing et E-commerce
- Propose des services de conseil, coaching et formation aux entreprises et indépendants : audit juridique, e-marketing, sélection solutions et agences, stratégies commerciales,...



Retis.lu



@Retis



/company/Retis-consult



/Retis-consult

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Pour vendre en ligne : 2 techniques possibles



Vendre via un autre site
(place de marché, réseau social, revendeurs...)



Vendre sur son propre site
(avec son nom de domaine)

Plan de la présentation

COMPLEXITE



Les places de marché

- Quelques exemples
- **Avantages / Inconvénients**

Les plateformes « SaaS » (location)

- Exemples :
 - *Shopify*
 - *Wizishop*
- **Avantages / Inconvénients**

Les plateformes à installer sur un serveur externe

- CMS OpenSource
 - *Woocommerce*
 - *Prestashop*
- CMS propriétaires
- **Avantages / Inconvénients**

Partie 1

Les places de marché: panorama



Définition d'une place de marché

- Une place de marché est une plateforme :
 - commune
 - sur laquelle plusieurs vendeurs peuvent créer leur propre boutique
 - et ainsi bénéficier de l'audience et des fonctionnalités proposées par cette plateforme
 - les comptes clients, les transactions (et dans certains cas la logistique) seront gérés par la place de marché
- Le vendeur n'aura « qu'à » mettre en ligne ses produits sur la page de sa boutique.

2 grandes catégories de places de marché:

1. Places de marché généralistes

- Amazon,
- Ebay,
- Priceminister/Rakuten,
- Bol.com,
- Cdiscount,
- Alibaba,
- Bizay (Portugal),
- Flipkart (Inde),
- Ozon (Russie),
- Bukalapak, Lazada (Indonésie ← Alibaba)
- Daraz (Nepal, Pakistan, ← Alibaba)
- Laso (Japon),
- Mercado Libre,...

2. Places de marché plus spécialisées

- (surtout) Electroménager: Coolblue (590 M€ de CA en Belgique)
- Mode: [Zalando](#), [Spartoo](#), [Asos](#), [Menlook](#), [Brandalley](#), [LookTrend](#), Blissport, [Galerie Lafayette](#), [La Redoute](#), Atlas for Men,...
- Home: [ManoMano](#), [Conforama](#), [Deco.fr](#), [Camif](#), [Truffaut](#), [Nature et Découverte](#), DelaMaison, Leroy Merlin (150 000 références fin 2020)...
- Artisanat: [A Little Market](#), [Dawanda](#) → [Etsy](#), ...
- Produits culturels et techno. : Fnac.com, Boulanger,
- Produits bio et éco-responsables: Greenrepublic.fr, GreenWeez, ecoclicot.com Bebeaunaturel
- Naturabuy,
- Alltricks (sports en plein air: VTT,...)
- Chrono24 (Montres de luxe)

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



2 exemples de marketplaces spécialisées



Manomano – marketplace spécialisée DIY (do-it-yourself)

Greenweez – Marque & marketplace écoresponsable

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Spécialiste matériel vélo, running, outdoor 100% français

Devenez Premium - Livraison express gratuite (limite)

FRANÇAIS

Alltricks Recherchez un produit, une marque.

FAVORIS COMPTE PANIER

BLACK WEEKS | VTT | ROUTE | GRAVEL | ÉLECTRIQUE | VILLE | BMX | RUNNING | OUTDOOR | TRIATHLON | TRAINING | RECONDITIONNÉ | NOUVEAUTÉS

Retour étendu à 100 jours !

Alltricks CONNECT

DEVENIR VENDEUR PARTENAIRE SUR LA MARKETPLACE

Depuis sa création en 2008, Alltricks est devenu le spécialiste français du sport outdoor en proposant à ses clients passionnés une offre complète en Vélo, Running et Outdoor. Avec un volume d'affaires de 132M€ (+53% vs N-1), Alltricks vous propose de profiter de sa forte croissance et de rejoindre sa Marketplace en toute autonomie - vous vendez chez nous comme chez vous !

Rejoignez-nous !

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?



Développez votre chiffre d'affaires

Grâce à une maîtrise totale de votre politique de prix, vous êtes maître du prix des produits que vous vendez chez nous ! Boostez vos ventes grâce aux opérations marketing proposées.



Améliorez votre visibilité

Avec 54 millions de visiteurs par an et 6 millions de visites mensuelles, profitez de notre fort trafic et de nos investissements marketing.



Audience qualifiée

Rejoindre la Marketplace d'Alltricks, c'est l'assurance d'atteindre notre communauté de sportifs passionnés à la recherche d'articles Vélo, Running et Outdoor.

4 Marketplaces BtoB(toC)

Ankorstore

Recherchez un produit, une marque.

OSKODA

OSKODA est une marque de vêtements de sport et de vêtements de ville. Elle propose une gamme de produits innovants et de qualité, conçus pour répondre aux besoins des sportifs et des amateurs de mode urbaine.

Recherchez un produit, une marque.

Produits recommandés :

- OSKODA T-shirt
- OSKODA T-shirt
- OSKODA Pantalon
- OSKODA Manteau

Austria, Belgium, France, Germany, Luxembourg, Netherlands, Spain, Switzerland

Faireling.com

FAIRLING

PRICING ABOUT US LOGIN TO FAIRLING

"We are FAIRLING. We are more than a platform. We are the online dating site for ever-lasting love stories in retail."



The Future Of Wholesale Is Here

We believe in the happiness that comes with offering unique and creative products to customers searching for the special something out there. We celebrate conscious shopping in the era of fast consumption. Our mission is to optimize and simplify wholesale by connecting the most awesome brands and stores online. We want unique brands and stores to thrive and to build long-lasting relationships.

Faire.com

À la une Nouveautés Maison et déco

Créez la boutique de vos rêves avec Faire

Découvrez plus de 85 000 marques sur la plateforme B2B pour les indépendants.

Créer votre boutique

Vendre sur Faire

Conditions de paiement flexibles

Produits sélectionnés pour vous

Retours gratuits sur vos premières commandes

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

JOOR

Upgrade Your Selling Experience

Join the 3000+ brands in 2025 and present yourself online 24 hours a day. Stock control, shipping, order management, all done.

Request a demo

Leading brands trust JOOR

Luxury: LVMH, KERING, HERMÈS, GIORGI ARMANI, VALENTINO, Chloé

Premium: BALENCIAGA, MICHELE CORONA, MISSONI, PRADA Group, LANSVIN

Mass Premium: THYRIS, TIGER, TIGER, JASON WU, ALZAGARRA, sacai, KIMONO, KIMONO

Australia, France, Germany, Italy, Japan, Spain, United States

Marketplaces sur d'autres marchés

UK

amazon ebay Argos TESCO JOHN LEWIS PARTNERS
ocado go fruugo OnBuy.com HOT ON THE HIGH STREET
FARFETCH ASOS Filkey

Amazon: environ 30% de part de marché (28 m€)
Ebay: environ 10 % de part de marché.

DE

amazon zalando bon prix it's me!
OTTO NBB cyberport
notebooksbilliger.de

ES

amazon ebay El Corte Inglés AliExpress
Carrefour Casa del Libro zalando fnac

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Amazon: vendeur + marketplace + logisticien



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



21 marketplaces

300M Active client accounts

200M Prime members

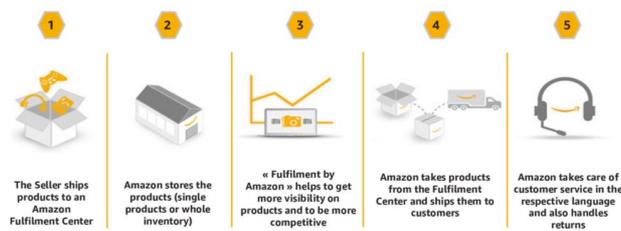
A single access to all European Marketplaces and a European distribution network provides access to more than **200 MM of unique monthly visitors***



53MM	69MM	32MM	24MM	33MM

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Service « expédié par Amazon » au niveau européen



EFN
European Fulfillment Network



MCI
Multi-Country Inventory



PAN-EU
Pan-European Fulfillment by Amazon

AMAZON: vendeur ET marketplace ET logisticien



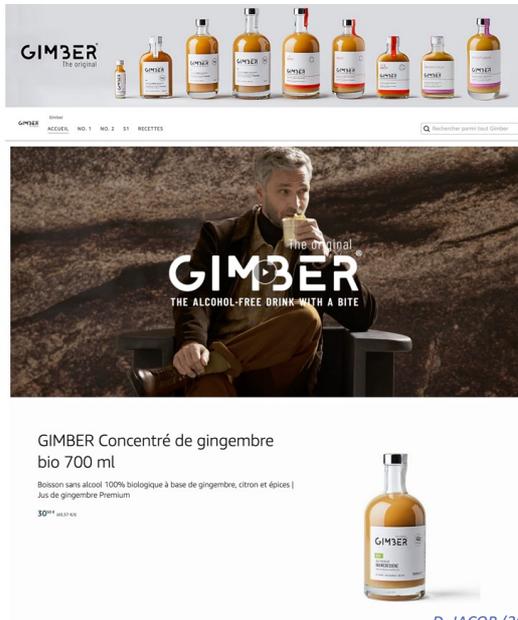
D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



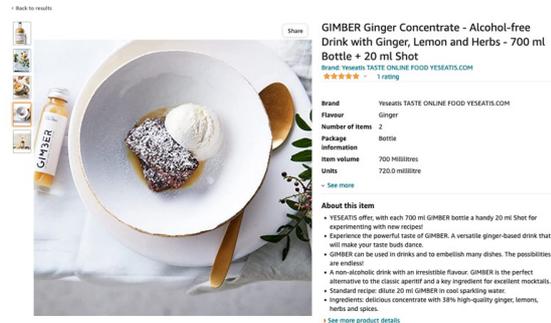
- > 60 Md\$ de C.A. en Europe
- De l'ordre de 400 millions de références
 - A comparer à < 100 000 références du plus grand hyper Auchan
 - 51% des références vendus par des tiers
 - 2000 vendeurs français > 100 000 €/an de CA
- > 150 millions de clients prime
- FBA (« Fulfillment by Amazon »)
 - 500 entrepôts (16,72 millions de m², > 1 million de salariés et ... >120 000 robots)

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Boutique de Gimlber



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



Groupe Alibaba

- Alibaba.com : vente de gros
- Aliexpress (BtoB / BtoC à l'international)
- Tmall - Taobao Mall (vente B(toB)toC en Chine)
- Taobao (CtoC)



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Partie 1

Les places de marché

 Avantages et opportunités

 Inconvénients et défis

 Avantage n°1: Audience potentielle

1. Des chalands très nombreux et confiants
 - Plus de 30 millions de belges, luxembourgeois et français sur Amazon, Cdiscount, Ebay, attirés par l'inventaire important (> 100 millions de références sur Amazon.fr).
 - Des acheteurs en confiance
2. **Accès aisé aux marchés internationaux**
3. Un moteur de recherche très utilisé
 - Amazon est le 2e moteur de recherche après Google, le 1e pour l'e-commerce
 - ➔ De plus en plus de recherches liées à des produits commencent sur Amazon et non plus sur Google





Avantage n°2: le système de vente fiable

→ **Opérationnel immédiatement,**
sans frais d'investissement. Système performant

- Pas besoin de développer un site et de se préoccuper des bugs, mises à jour, ...
 - Fiches-produits pré-établies
 - Le tunnel d'achat optimisé (fluide, fiable)
 - Les comptes clients gérés par la plateforme
 - Gestion aisée des langues
- Pas besoin de se préoccuper de l'encaissement en ligne et de la sécurité



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



Avantage n°3: l'expérience « après-vente »

- Souvent réputée ... Mais variable selon les MP
 - Facturation
 - Système de SAV intégré
 - Logistique
 - Gestion des stocks
 - Gestion des expéditions
 - Tarifs des expéditions négociés avec certains transporteurs
 - Gestion des retours



→ **Besoin limité en ressources humaines internes**

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Inconvénient n°1: Difficile de se différencier

« *Le vendeur est un numéro* »

- Pas ou peu de possibilités de démarcation au niveau de l'expérience d'achat
 - Pas d'univers visuel propre véhiculant les valeurs de la marque
- Concurrence frontale, rude :
 - Sur les prix
 - ET sur la réputation
- Compétition internationale (y compris d'Asie)
 - Risque de contrefaçons

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Inconvénient n°2: le coût de l'outsourcing

- Les commissions de vente élevées
 - Ex: 15% chez Amazon
- La logistique (+ des taux de retours plus élevés)



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Inconvénient n°3: la relation déséquilibrée

- Place de marché généralement orientée « clients »
 - Problèmes résolus souvent en détriment du vendeur
 - Contrat très contraignant pour le vendeur
 - Clause de « Price Parity »
 - Attention au risque bien réel d'être exclu si insatisfaction de clients (conformité, livraison,...) !
- Pas d'exclusivité... et la marketplace peut même concurrencer ses vendeurs (voir témoignage : https://www.francetvinfo.fr/internet/reseaux-sociaux/facebook/j-ai-besoin-d-eux-mais-j-ai-souvent-envie-de-les-tuer-ces-entreprises-francaises-a-la-merci-d-amazon_3402443.html)
- Pas de contact direct avec le client et pas de données marketing (pour ciblage, relance,...)



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Tenir compte des limitations contractuelles

Être attentif aux conditions contractuelles

Ex: interdiction de re-marketer le client, responsabilités, produits exclus, clause de rupture unilatérale,...

Avis important pour les vendeurs internationaux

Si vous ne résidez pas en France, sachez que la législation et les restrictions du pays s'appliquent à vos ventes sur le site Amazon.fr ou les autres sites Amazon d'Europe. Outre le contrat Amazon Services Europe Business Solutions, vous devez prendre connaissance de nos règles de vente à l'international et vous y conformer. Voici quelques-unes des règles qui s'appliquent sur le site Amazon.fr :

- **Satisfaction du client** : communiquez avec vos clients en français et assurez le service client aux langues de l'Europe française ; préservez le délai d'expédition ; prévoyez un temps d'expédition plus long pour vos envois longue distance ; indiquez le prix des produits répertoriés en euros (toutes taxes applicables comprises, y compris la TVA et les taxes d'import) ; soyez en mesure d'imprimer les factures TVA en français sur demande et fournissez à vos clients une adresse de retour en France ou offrez leur le frais d'expédition pour les retours.
- Respectez toutes les **lois nationales applicables**, tel que par exemple les exigences en matière de conformité des produits, les normes d'emballage et les droits de propriété intellectuelle.
- Vous ne devez jamais importer des marchandises au nom d'Amazon, ni déléguer Amazon comme déclarant, expéditeur officiel ou le déclarant.
- Tout équipement électrique doit être fourni avec une prise locale adaptée. Pour vendre sur le site amazon.co.uk, la mise en vente, et la fourniture en Angleterre de tout équipement électrique non équipé (1) d'un **prêt à trois fiches adapté au réseau électrique anglais** ou (2) d'un adaptateur fixe agréé sont sanctionnées pénalement. Pour en savoir plus, cliquez (2).
- Vous devez vous conformer aux **obligations fiscales nationales**. Des obligations fiscales peuvent découler de la vente ou de l'export à l'international. Vous êtes responsable de la déclaration Intrastat aux autorités fiscales compétentes pour tous vos envois au sein de l'Union Européenne. Dans le cadre du service Expédié par Amazon, vous devez nous fournir un numéro d'immatriculation à la TVA valide, émis par l'un des États membres.
- Pour recevoir vos paiements, vous devez fournir les informations d'un compte bancaire basé dans un pays pris en charge par Amazon.fr. À l'heure actuelle, Amazon prend en charge les comptes bancaires domiciliés en Australie, au Canada, aux États-Unis, à Hong Kong, en Inde, en Nouvelle Zélande, au Royaume-Uni et dans les pays suivants de la Zone Euro : Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie et Suède.

Si vous n'êtes pas en mesure de vous conformer à l'ensemble de ces critères, ne poursuivez PAS le processus d'inscription.

Quelles sont les informations de votre compte ?

Pays de résidence/d'établissement : France

Acceptez-vous nos accords ?

En cliquant sur le bouton « Continuer », vous garantissez et déclarez que (1) vous ouvrez un compte de paiement Vendeur sur Amazon pour votre compte personnel et que vous ne l'utiliserez pas au nom d'une personne tierce, ou (2) vous êtes éligible autorisé à ouvrir le compte de paiement Vendeur sur Amazon et à accepter les termes et conditions énoncés par la société qui vous représentez et que le compte de paiement Vendeur sur Amazon ne sera utilisé que pour conduire les activités commerciales de la société ouvrant le compte.

- Conditions d'utilisation "Vendeur sur Amazon" - Amazon Payments et Vos informations personnelles
- Contrat Amazon Services Europe Business Solutions et Déclaration de confidentialité Amazon Services Europe
- Règles des Fraix - Vendeur sur Amazon
- Amazon Payments Europe - Règlement sur l'utilisation Autorisée du service Vendeur sur Amazon

Si vous prévoyez de vendre des produits dans les catégories alcool, articles de parapharmacie, lunettes ou lunettes, veuillez cliquer (3)

Attention aux fréquents changements

Attention aussi aux réglementations nationales

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

AMAZON: vendeur ET marketplace ET logisticien



Pré-requis pour vendre sur Amazon

1. EAN ou UPC de vos produits obligatoires*

Les codes EAN sont des codes à 13 chiffres, les codes UPC des codes à 12 chiffres.



2. Photos sur fond blanc et sans contexte.



Fulfillment by Amazon (FBA)

- [Mise à jour: https://www.mwpvl.com/html/amazon_com.html](https://www.mwpvl.com/html/amazon_com.html)



Calcul de vos frais

Pour calculer le total de vos frais Expédié par Amazon, il suffit d'ajouter à vos frais d'expédition les frais de stockage et tous services optionnels.

- Frais d'expédition**
Tarif forfaitaire par unité, en fonction du type de produit, de ses dimensions et de son poids des expéditions sortantes. Le poids des expéditions sortantes est exprimé en fonction du poids de votre unité et du colat de votre emballage.
- Frais de stockage**
Facturé au mètre cube ou au pied cube par mois.
- Frais des services optionnels**
Les services en option englobent l'emballage, la gestion des retours et les retours, ils sont facturés de manière distincte.

*Small and Light Program

Le service Expédié par Amazon Small and Light Program est une solution d'expédition proposée par Amazon et réservée aux produits à rotation rapide de petites tailles et légers dont le prix est inférieur à 9 € ou 10 € (TVA incluse). Les expéditions de type Petite lettre, Grande lettre et Très grande lettre sont éligibles aux tarifs Expédié Small and Light si elles répondent à https://www.amazon.fr/gp/help/customer/display.html?ref=AHS_CSP. Pour obtenir plus d'informations sur le programme, des autres détails et des instructions sur la façon de s'inscrire, consultez le site de https://www.amazon.fr/gp/help/customer/display.html?ref=AHS_CSP ou de https://www.amazon.fr/gp/help/customer/display.html?ref=AHS_CSP.

Tous les frais sont indiqués hors taxes (TVA et autres taxes à la charge du vendeur).

Vous avez des questions ?
Veuillez consulter notre FAQ page 4

1. Frais d'expédition par produit traité

	Expédition locale (Expédié par Amazon national/Stockage M2 - 2° Prix/3° Prix - Exportation en)				Expédition à l'étranger (Exportation via le Réseau de Distribution Européen d'Amazon) vendu sur ¹ :	
	UK	DE/PL/CZ	DE uniquement	FR	IT	ES
Petite lettre :						
≤ 0,1kg (v)	0,60 €					
≤ 0,15kg (v)		1,10 €				
Grande lettre :						
≤ 0,25kg	0,80 €		1,35 €			
Très grande lettre :						
≤ 0,25kg		1,70 €				
Petite enveloppe :						
20 g, dimensions ≤ 20 x 15 x 1 cm						
≤ 0,1kg	1,54 €	1,64 €	2,14 €	2,55 €	2,07 €	2,87 €
Enveloppe standard :						
40 g, dimensions ≤ 33 x 23 x 2,5 cm						
≤ 0,1kg	1,67 €	1,81 €	2,31 €	2,84 €	2,44 €	3,31 €
≤ 0,25kg	1,62 €	1,82 €	2,32 €	2,83 €	2,89 €	3,25 €
≤ 0,5kg	1,72 €	1,95 €	2,45 €	3,47 €	2,82 €	3,54 €
Grande enveloppe :						
40 g, dimensions ≤ 33 x 23 x 4 cm						
≤ 0,1kg	1,97 €	2,54 €	2,84 €	4,15 €	3,59 €	4,15 €
Colis standard :						
100 g, dimensions ≤ 65 x 34 x 26 cm						
≤ 0,25 kg	1,98 €	2,59 €	2,89 €	4,59 €	3,52 €	4,19 €
≤ 0,5 kg	2,09 €	2,50 €	3,00 €	4,58 €	3,78 €	4,58 €
≤ 1 kg	2,17 €	3,08 €	3,58 €	5,05 €	4,41 €	5,76 €
≤ 1,5 kg	2,31 €	3,62 €	4,12 €	5,16 €	4,75 €	6,27 €
≤ 2 kg	2,51 €	3,66 €	4,16 €	5,27 €	4,96 €	6,42 €
≤ 3 kg	3,01 €	4,34 €	4,84 €	6,52 €	5,59 €	7,52 €
≤ 4 kg	3,01 €	4,56 €	4,84 €	6,54 €	5,52 €	8,05 €
≤ 5 kg	3,71 €	4,37 €	4,87 €	6,54 €	6,16 €	8,04 €
≤ 6kg	3,76 €	4,70 €	5,20 €	6,54 €	6,26 €	8,25 €
≤ 7 kg	3,76 €	4,70 €	5,20 €	6,55 €	6,26 €	8,25 €
≤ 8kg	3,85 €	4,85 €	5,35 €	6,82 €	6,46 €	8,58 €
≤ 9kg	3,85 €	4,85 €	5,35 €	6,82 €	6,48 €	8,58 €
≤ 10 kg	3,85 €	4,85 €	5,35 €	6,82 €	6,52 €	8,58 €
≤ 11 kg	3,85 €	4,99 €	5,49 €	6,86 €	6,52 €	8,58 €
≤ 12 kg	4,00 €	5,00 €	5,50 €	6,87 €	6,55 €	8,58 €

2. Frais de stockage mensuels

	Janvier à septembre	Octobre à décembre
UK : calcul sur la base de pieds cubes/mois	0,51 €	0,51 €
DE/IT/FR/ES : calcul sur la base de mètres cubes/mois	26,00 €	36,00 €

Le 15 février et le 15 août de chaque année, pour les unités vendues par le programme Small and Light, les frais de stockage sont calculés sur la base de la dimension moyenne des unités vendues par le programme Small and Light. Pour les unités vendues par le programme Small and Light, les frais de stockage sont calculés sur la base de la dimension moyenne des unités vendues par le programme Small and Light. Pour les unités vendues par le programme Small and Light, les frais de stockage sont calculés sur la base de la dimension moyenne des unités vendues par le programme Small and Light.

3. Services en option

Service	Coût par unité
Prélevement	0,25 € / 0,60 €
Destruction	0,10 € / 0,20 €
Service d'étiquetage	0,15 € / 0,15 €
Enschage	0,45 € / 0,25 €
Papier bulle	0,10 € / 0,40 €
Adhésif	0,10 € / 0,10 €
Emballage opaque	

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Exemple : colis d'1kg expédié de France

1. Taille de vos articles

Enveloppe petit format ≤ 20 x 15 x 1 cm
 Enveloppe standard ≤ 33 x 23 x 2,5 cm
 Grande enveloppe ≤ 33 x 23 x 5 cm
 Colis standard ≤ 45 x 34 x 26 cm

2. Poids de vos articles

0 - 150 g
 151 - 400 g
 401 - 900 g
 901 - 1.400 g
 1.401 - 1.900 g
 1.901 - 2.900 g
 2.901 - 3.900 g
 3.901 - 4.900 g
 4.901 - 5.900 g
 5.901 - 6.900 g
 6.901 - 7.900 g
 7.901 - 8.900 g
 8.901 - 9.900 g
 9.901 - 10.900 g

Remarque : si votre article pèse plus lourd que les options ci-dessus, vous devez éventuellement utiliser un emballage plus grand. Les frais sont calculés d'après le poids du colis expédié (poids de vos articles + poids de votre emballage).

€5,16 €7,05 ou €6,27 À partir de €3,62

En vente sur Amazon.fr Expédié depuis le stock en France
 En vente sur un site de vente en Europe Expédié depuis le stock en France
 En vente sur un site de vente en Europe Expédié depuis le stock local

Frais de stockage

Avec le service Expédié par Amazon, vous payez uniquement pour l'espace dont vous avez besoin pour stocker vos articles dans un centre de distribution Amazon. Les frais de stockage sont calculés en fonction du volume moyen quotidien en mètres cubes par mois.

26€ 36€

De janvier à septembre | D'octobre à décembre

Calcul de vos frais

Pour calculer le total de vos frais Expédié par Amazon, il suffit d'ajouter à vos frais d'expédition les frais de stockage et des services optionnels.

- Frais d'expédition**
Des frais fixes par unité, basés sur :
 - Les dimensions
 - Le poids unitaire
- Frais de stockage**
(Voir page 4)
Facturé au mètre cube ou au pied cube par mois.
- Frais des services optionnels** (voir page 4)
Incluent :
 - Retours
 - Mise au rebut
 - Étiquetage
 - Ensachage
 - Papier-bulles
 - Adhésif
 - Emballage opaque

Le service Produits Petits et Légers Expédié par Amazon est une solution d'expédition proposée en plus du service Expédié par Amazon, qui est destinée aux produits petits et légers s'écoulant rapidement dont le prix est inférieur ou égal à 9 € (UK) ou 10 € (DE) ou 11 € (FR, IT, ES) TVA incluse. Ce programme offre des frais d'expédition inférieurs aux frais d'expédition standard proposés par le service Expédié par Amazon sur des produits comparables lorsqu'ils sont expédiés localement.

1. Frais d'expédition par produit traité

	Expédition locale en :						Expédition à l'étranger (Exportation via le Réseau de Distribution Européen d'Amazon) vendu sur ¹ :	
	UK ² (€)	DE/PL/CZ (€)	DE ³ uniquement (€)	FR ⁴ (€)	IT (€)	ES (€)	DE ⁵ /IT/ES	FR ⁶
Petite enveloppe : Dimensions ≤ 20 X 15 X 1 cm								
≤80g	0,62 €	1,12 €	1,37 €	1,53 €	1,63 €	1,37 €	4,59 €	4,73 €
Enveloppe standard : Dimensions ≤ 33 X 23 X 2,5 cm								
≤60g	0,82 €	1,29 €	1,54 €	1,73 €	1,73 €	1,54 €	4,74 €	4,88 €
≤210g	0,96 €	1,49 €	1,74 €	2,23 €	2,04 €	1,77 €	5,06 €	5,21 €
Grande enveloppe : Dimensions ≤ 35 X 25 X 4 cm								
≤225g	1,62 €	2,17 €	2,42 €	3,46 €	2,78 €	2,20 €	5,60 €	5,77 €
Très grande enveloppe : Dimensions ≤ 35 X 23 X 6 cm								
≤225g	1,69 €	2,34 €	2,59 €	3,75 €	2,89 €	2,30 €	6,18 €	6,36 €
Petit colis : Dimensions ≤ 35 X 25 X 12 cm								
≤150g	2,28 €	2,71 €	2,96 €	3,90 €	3,59 €	2,94 €	5,59 €	5,76 €
Petit colis : Dimensions ≤ 35 X 25 X 12 cm								
≤450g	2,41 €	2,98 €	3,23 €	4,36 €	3,85 €	3,40 €	6,76 €	6,96 €

¹Ces frais s'appliquent aux vendeurs qui entretiennent leur stock exclusivement en Allemagne et qui ne participent pas au programme d'extension du réseau de distribution (programme d'Europe centrale). Ils incluent des frais supplémentaires de 0,25 € par unité expédiée via le programme Produits Petits et Légers depuis des centres de distribution allemands. Pour plus d'informations, consultez la FAQ à la page 9.
²Ces frais incluent des frais supplémentaires à hauteur de 2 % pour les articles vendus sur Amazon Royaume-Uni, afin d'intégrer la taxe sur les services numériques introduite au Royaume-Uni le 1er septembre 2020.
³Ces frais entraîneront une charge supplémentaire de 0,25 € / 0,25 € / 0,26 € (pour la France, taxe sur les services numériques incluse) par unité traitée et expédiée lorsqu'un vendeur ne participe pas au programme d'extension du réseau de distribution (programme pour l'Europe centrale) et lorsque le traitement à lieu depuis un centre de distribution allemand. Les vendeurs pan-européens qui ne participent pas au programme pour l'Europe centrale se verront également facturer ces frais supplémentaires. Voir FAQ à la page 10 pour plus d'informations.
⁴Ces frais nationaux allemands sont appliqués aux unités vendues en Allemagne depuis la Pologne.
⁵Ces frais incluent des frais supplémentaires à hauteur de 3 % pour les articles vendus sur Amazon FR, afin d'intégrer la taxe sur les services numériques introduite au La France le 15er septembre 2021.

Pour plus d'informations sur le programme, les critères détaillés, les politiques et les instructions sur la manière de s'inscrire, visitez les pages relatives aux commandes [D. JACOB \(2025\)](#), [Plateformes d'e-commerce](#), [DE](#), [FR](#), [IT](#) ou [ES](#).

Service Expédié par Amazon Pan-Européen



<https://services.amazon.fr/services/expedie-par-amazon/compte-vendeur-europeen-et-reseau-de-distribution.html>

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



SYNTHESE : Places de marché pour tester / et booster l'e-commerce



- On peut vendre tout de suite, y compris à l'étranger, et avec des ressources humaines limitées
- ➔ Solution indiquée :
 - pour un test de marché
 - pour exporter rapidement
 - pour doper ses ventes en ligne, liquider des excédents de stocks à forte marge
- Pas une solution conseillée si souhait de se différencier avec une expérience de marque
- Ne pas y vendre toutes ses gammes de produits

Partie 2

Les plateformes SaaS (location)



Les plateformes SaaS

- une solution par abonnement
 - accessible à distance depuis un appareil connecté à internet via un navigateur grâce à un login et un mot de passe
 - qui ne nécessite pas d'installation
 - dont le suivi technique et l'hébergement est assuré par l'éditeur de la solution
-
- Les e-commerçants les plus néophytes peuvent donc très facilement créer leur propre boutique de vente en ligne.

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Les plateformes SaaS

- Wizishop (<http://www.wizishop.com>),
- Shopify (<http://www.shopify.com>), → Shopify Plus
- Bigcommerce.com
- 42Stores (<http://www.42stores.com>), Proximis (omni canal)
- Weebly by Square
- OASIS Commerce (www.webetsolutions.com)
- <https://www.shop-application.com>
- Bigcartel.com (offre de base même gratuite, jusqu'à 5 produits)
- Shopfactory.fr
- Wix (<http://fr.wix.com>)
- Solutions très simples: <http://tinypay.me/> et <http://thelia.net>.
- Plateforme de création de mini e-shops liées à des comptes RS
 - Ex: Shopitag , TapBuy, Medialibs, GoodBarber
- Mais aussi le très haut de gamme: Salesforce Commerce Cloud (ex Demandware), Hybris SaaS

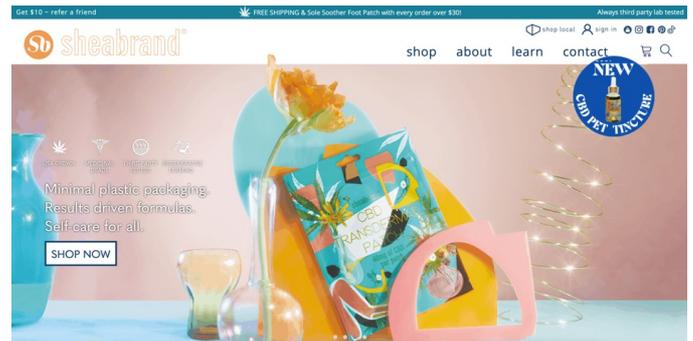


D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Plateformes de vente en ligne en mode locatif (SaaS)

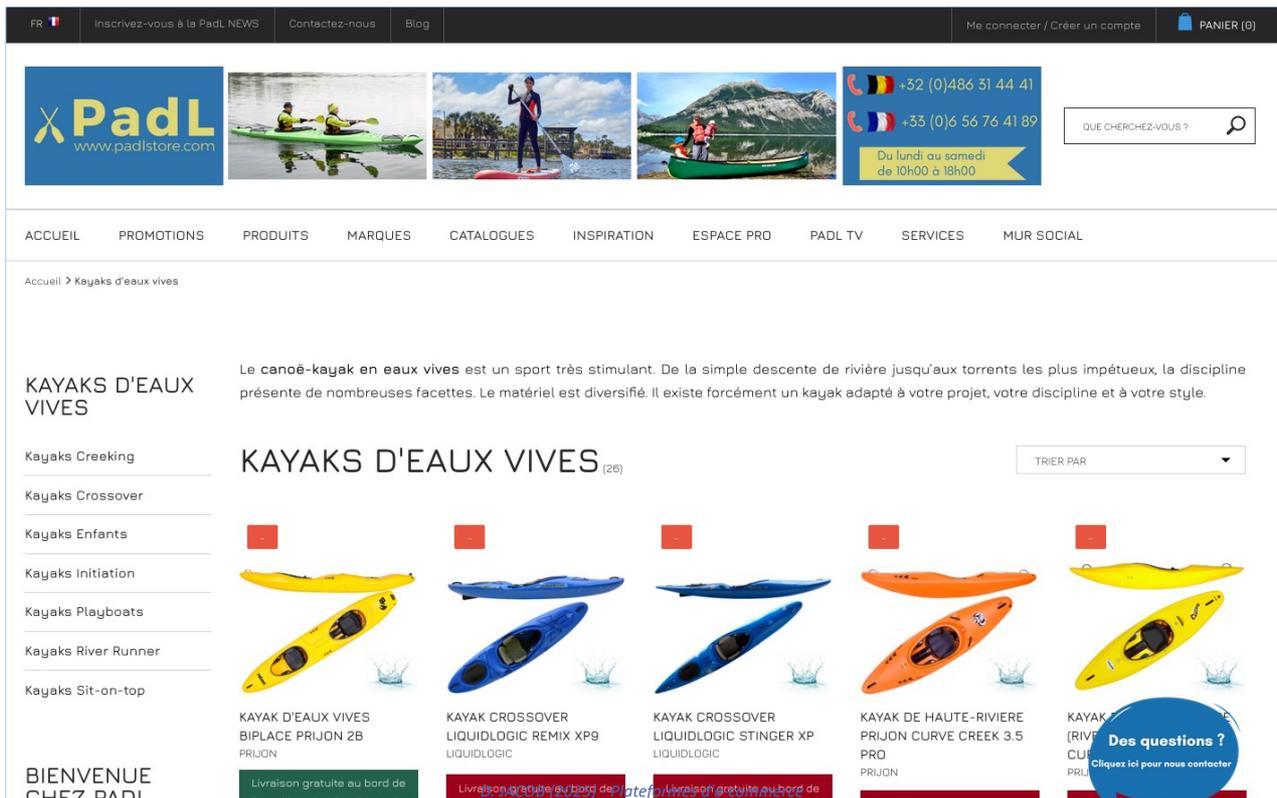
• Shopify

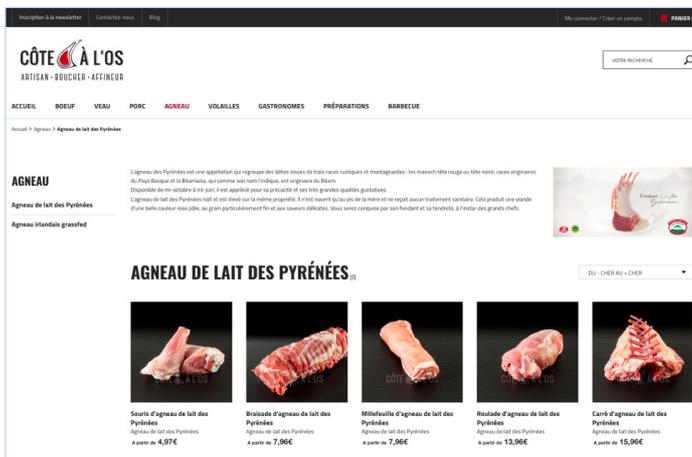
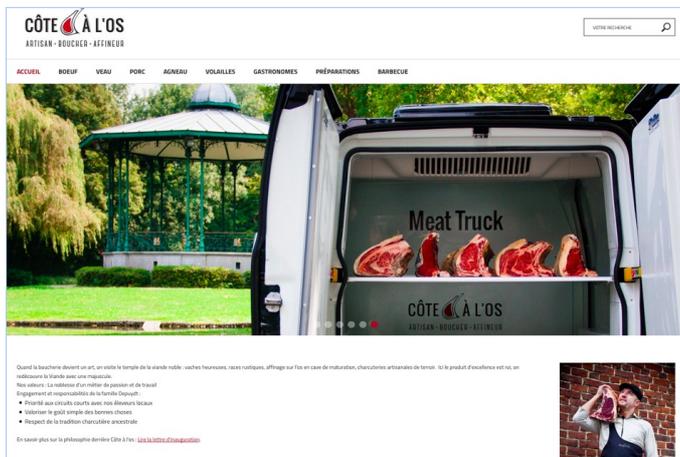
• Wix



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Site www.padlstore.com réalisé avec Wixshop





Site www.cotealos.be réalisé jusqu'en 2020 avec *Wizishop*

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



Partie 2

Les plateformes SaaS



Avantages et opportunités



Inconvénients et défis





Avantages

Pas besoin de s'y connaître en développement web



- Grâce aux interfaces visuelles, vous modifiez directement ce que vous voyez. Le drag-and-drop vous permet d'ajouter ou de déplacer facilement les éléments de vos pages.
- Des visuels de pages sont disponibles en fonction de votre secteur d'activité
- Les mises à jour sont effectuées automatiquement
- ➔ l'e-commerçant peut se focaliser sur son métier: vendre !

Nombreuses fonctionnalités déjà présentes

- Plusieurs moyens de paiement sont disponibles et connectés à votre boutique
 - PayPal, Stripe,...
- Différents prestataires de livraison sont également disponibles en fonction du lieu depuis/vers lequel vous envoyez
 - Ex : DHL, UPS, Mondial Relay
- Plusieurs fonctionnalités pratiques couvrant les aspects de gestion, marketing, ... sont intégrées (variables selon les plateformes):
 - Emailing
 - SEO
 - KPI's, mini-ERP

Rapidement opérationnel, sans coût d'investissement

- Tarification mensuelle sous forme d'abonnement
 - Pas de supplément pour l'hébergement et l'utilisation d'un nom de domaine personnalisé (fournis par la plateforme)
 - Parfois tarification à la performance (% du chiffre d'affaire réalisé)
- Tutoriels + FAQ + (souvent) support efficace

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



Inconvénients

Des fonctionnalités souhaitées peuvent manquer

- Seules les fonctionnalités listées (heureusement souvent nombreuses) peuvent être activées.

Exemples de fonctionnalités pas toujours présentes :



- Configurateur de produits
- Offres éphémères
- Adaptation aux réglementations
 - Ex: taxe emballage
- Gestion de plusieurs langues
- Interface programmable vers un ERP propriétaire,
- ...
- Possibilités limitées de se différencier visuellement des autres.

Pas de visiteurs sans démarche marketing !

- Aucun visiteur n'atterrira spontanément sur l'e-shop dès son ouverture (contrairement à une boutique sur une marketplace)

Nécessité d'investir en (e-)marketing !

Migration peu aisée par la suite

- Si vous désirez transférer votre activité d'une plateforme SaaS à un site personnalisé, l'exportation des données peut s'avérer compliquée voire impossible
- Comme vous ne gérez pas la base de données, vous n'y avez accès que de façon limitée. Le transfert est donc compliqué, voire impossible
- Attention aux droits intellectuels sur le lay-out

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

- **Souvent un excellent compromis**

- Solution indiquée :

- pour se lancer rapidement en e-commerce avec son propre nom de domaine

- Mais probablement pas une solution optimale si :

- pas de volonté d'investir en e-marketing pour constituer une audience en ligne (→ opter plutôt pour une marketplace)
- des besoins spécifiques sont recherchés
- besoin d'interfacer avec un ERP (outil de gestion interne) spécifique
- la décision est prise dès le départ d'investir sur le long terme en e-commerce (coûts d'utilisation proportionnellement plus élevés)

Partie 3

Les plateformes à installer (CMS) sur un serveur externe



Les plateformes à configurer (CMS)

- CMS e-commerce « open source » :
 - dont le code source est disponible publiquement
 - qui doit être installée sur un serveur web
 - qui peut être paramétrée et personnalisée en fonction des besoins de l'e-commerçant
 - dont la simplicité et les fonctionnalités natives varient d'une solution à l'autre

Les e-commerçants qui disposent d'un hébergement web peuvent donc installer le CMS de leur choix et se lancer dans l'e-commerce.

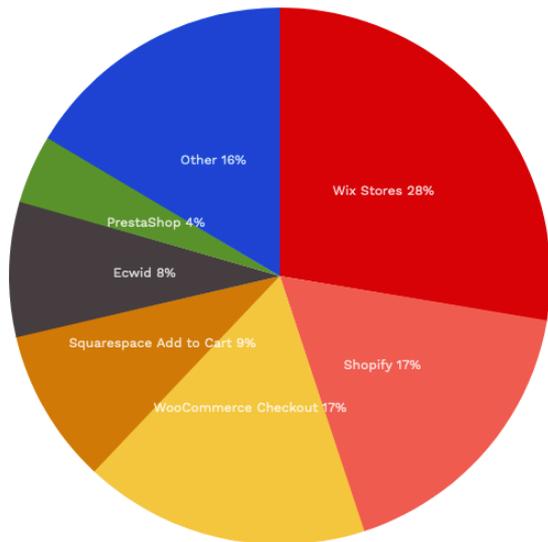
Exemples de plateformes à installer



<https://payzen.io/fr-FR/>
D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Exemples de solutions logicielles à installer

- a) A partir d'un outil CMS standard
 - **Drupal Commerce**
 - Wordpress (→ **Woo Commerce**),
 - (Facile, mais peu rapide et performant en cas de charge)
 - Joomla (→ VirtueMark).
- B) Solutions logicielles spécifiques à l'e-commerce.
Il existe actuellement une division technologique:
 - entre le monde « PHP ». Les plus courants :
 - OpenCart (REM:le moins rapide)
 - **Prestashop**
 - **Magento**
 - et le monde « Java » (avec des solutions s'adressant plutôt à de gros projets).
 - Oxid eShop, <http://www.rbschange.fr/>, Salesforce (← Demandware), SAP Commerce Cloud (Hybris), Intershop, IBM Websphere, GSI Commerce (← ebay) REM: solutions de plus en plus proposées en mode SaaS)
- + Modules spécifiques d'ERP (iStore d'ORACLE e-Business Suite, OdoO)



Top In eCommerce Usage Distribution in Belgium

Technology	Websites	%
Wix Stores	20,958	16.59
Shopify	13,098	10.37
WooCommerce Checkout	12,924	10.23
Squarespace Add to Cart	7,044	5.58
Ecwid	6,157	4.87
PrestaShop	3,123	2.47
Magento	1,530	1.21
Lightspeed	1,113	0.88
Squarespace Commerce	897	0.71
Squarespace Active Store	828	0.66
Webflow Ecommerce	581	0.46
MyOnlineStore	570	0.45
OpenCart	561	0.44

<https://trends.builtwith.com/shop/country/Belgium> – sur les 126 331 sites avec paniers détectés – mars 2024



Plan ^{ESF} Les plateformes à configurer (CMS)



WooCommerce

- WooCommerce n'est pas un CMS à part entière, il s'agit d'une extension de WordPress permettant de créer un site de vente en ligne
 - Facile à installer et à utiliser (<http://www.woothemes.com/woocommerce/>)
 - Lire <http://www.tubbydev.com/2014/05/comment-configurer-facilement-woocommerce-sur-wordpress-pour-un-site-e-commerce-facile-.html>
 - Tutoriel: <http://www.ecommerce-nation.fr/comment-creeer-son-e-commerce-avec-wordpress-et-woocommerce/>
 - Les plugins Wordpress permettent d'étendre les fonctionnalités
 - <https://www.ecommerce-nation.fr/woocommerce-les-15-extensions-pour-augmenter-le-trafic-et-les-ventes-de-votre-site-e-commerce/>
 - Gratuit si vous maitrisez la programmation, sinon variable en fonction du webdesigner choisi; certaines extensions chères)
 - Nécessite de louer son propre espace sur un serveur web

Woo COMMERCE



PrestaShop

- PrestaShop quant à lui est bien un CMS à part entière, dont les fonctionnalités permettent de créer une plateforme e-commerce
 - France - <http://www.prestashop.com/fr>), opensource* tournant sur PHP 5, sans framework.
 - Facile à installer mais plus technique à utiliser
 - Nombreux modules (plugins), mais les plus intéressants ne sont pas gratuits
 - Gratuit si vous maîtrisez la programmation, sinon variable en fonction du webdesigner choisi
 - Intègre plusieurs langues (utile pour l'international)
 - Nécessite de louer son propre espace sur un serveur web



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

Connectez-vous à la place de marché de PrestaShop Ma Boutique Loïc Vanhove

Mettre à jour tous les modules Ajouter un nouveau module Aide

- Autres modules
 - Europe VAT Generator v1.1.1 - par PrestaShop
 - Conformez-vous facilement à la dernière loi européenne sur la TVA des produits dématérialisés
 - Installer
 - Functionalités Front-office
 - Exit Popup v2.1.3 - par PrestaShop - **Populaire**
 - Evitez également une popup dès que vos visiteurs s'apprêtent à quitter votre site, et incitez-les à finaliser leur commande ! Grâce au module Pop Exit, r
 - 69,99 €
 - En savoir plus
 - Autres modules
 - Favorite Products v1.3.1 - par PrestaShop
 - Affichez une page avec les produits favoris du client
 - Installer
 - Publicité et Marketing
 - Fidélisation - Bons de réduction après achat v2.3.7 - par PrestaShop - **Populaire**
 - Facilitez vos clients en leur offrant des bons d'achat utilisables lors de leurs prochaines commandes ! Complet et facile à configurer, ce module vous permet de g
 - 59,99 €
 - En savoir plus
 - Publicité et Marketing
 - Flux de Produits: Ad Dynamiques & Tags & Boutique v2.1.8 - par Smart Modules - **Populaire**
 - Créez un Catalogue de produits à utiliser sur Facebook et Instagram
 - 59,99 €
 - En savoir plus
 - Places de marché
 - Fnac Market Place v4.0.00 - par Common-Services - **Populaire**
 - Profitez de la renommée de la FNAC pour diffuser votre catalogue de produits !
 - 179,99 €
 - En savoir plus
 - Transporteur et Logistique
 - Frais d'expédition par code postal, Zone, Pays, Etat v3.0.1 - par ProQuality - **Populaire**
 - Frais d'expédition par code postal, Zone, Pays, Etat
 - 49,99 €
 - En savoir plus
 - Transporteur et Logistique
 - Frais de port par codes postaux v1.4.5 - par Community developer - **Populaire**
 - Appliquez des frais de port différents en fonction du code postal de vos clients
 - 49,99 €
 - En savoir plus
 - Transporteur et Logistique
 - Fulfillment Bridge v1.0.1 - par PrestaShop Partners
 - Ce module vous offre des modes de livraisons correspondant aux besoins de vos clients
 - Installer
 - Transporteur et Logistique
 - Transporteur et Logistique

Mettre à jour tous les modules Ajouter un nouveau module Aid

- Grâce au module Bandeau Cookies Conforme RGPD + CMS développé par PrestaShop, répondez aux exigences de la réglementation européenne en matière de
 - 49,99 €
 - En savoir plus
- Functionalités Front-office
 - Bandeau Promo v1.2.0 - par PrestaShop - **Populaire**
 - Grâce au module Bandeau Promo, décuplez l'impact de vos promotions, offres spéciales et générez davantage de ventes en affichant une bannière promotionne
 - 49,99 €
 - En savoir plus
- Places de marché
 - BDrop - Les meilleures marques de mode en dropshipping v2.2.3 - par PrestaShop Partners - **Populaire**
 - Importez des milliers de produits de marque dans votre magasin en quelques clics et gérez l'ensemble de votre entreprise dropshipping avec un seul tableau de bord
 - gratuit
 - En savoir plus
- Functionalités Front-office
 - Bloc flux RSS v1.3.2 - par PrestaShop
 - Ajoute un bloc affichant un flux RSS.
 - Installer
- Functionalités Front-office
 - Bloc liens v1.6.1 - par PrestaShop
 - Ajoute un bloc avec des liens additionels.
 - Installer
- Publicité et Marketing
 - Bloc publicités v3.10.1 - par PrestaShop
 - Ajoute un bloc affichant une publicité.
 - Installer
- Gestion de contenu
 - BLOG - Un module SEO riche en fonctionnalités v3.2.5 - par ETS-Soft - **Populaire**
 - Le module de blog le plus fiable de PrestaShop, récompense du meilleur module de trafic, meilleures performances et de nombreuses fonctionnalités! BLOG est un module fait en un qui appar
 - 149,99 €
 - En savoir plus
- Administration
 - Bloquer Robots / Utilisateurs par IP, Pays, User-Agent v1.1.6 - par Linea Gráfica - **Populaire**
 - Bloquez l'accès à votre boutique à certains robots ou utilisateurs indésirables en créant des blocages par adresse IP, par pays ou par user-agent
 - 49,99 €
 - En savoir plus
- Merchandising
 - Booster de Panier Moyen (Cross-selling) v2.5.1 - par PrestaShop - **Populaire**
 - Augmentez très facilement le panier moyen de vos clients grâce à des promesses adaptées proposées sur la page panier !
 - 79,99 €
 - En savoir plus

Partie 3

Les plateformes à installer (CMS)

 Avantages et opportunités

 Inconvénients et défis

Avantages

Un plus haut niveau de personnalisation (qu'avec SaaS) 

- Grande variété de thèmes (gratuits et payants) pouvant être personnalisés
- Beaucoup de modules / extensions complémentaires
- Ergonomique et « user friendly »
- Choix du serveur (externe à la solution) en fonction des besoins

Souvent une communauté dynamique de développeurs 

- Contribue au développement permanent de la solution (nouveaux modules / Plugins)
 - Payants ou gratuits
- Généralement un suivi par la société distributrice de la solution
 - Correction des bugs, mises à jour

Peu de frais obligatoires 

- Gratuit à installer et à développer (...si vous avez des connaissances en programmation)
- Pas d'abonnements mensuels
- Pas de commissions prises par la plateforme sur vos ventes



Inconvénients

1) Il faut un « hébergeur »:

- Offre mutualisée (entre 10 et 100 €/mois)
- ou « dédiée ».



Ne pas lésiner sur la qualité!

 infomaniak OVH PlanetHoster. o2switch

2) Recours souvent nécessaire à un prestataire web

- Les CMS open-source peuvent être gratuits, mais deviendront assez chers si vous ne pouvez tout assurer vous-même
- En passant par un prestataire (agence web), celui-ci facturera (en fonction de vos besoins):
 - L'installation et la configuration (paramétrage sur mesure) de la plateforme
 - Le développement nécessaire à votre e-shop et le webdesign
 - Le développement de modules personnalisés
 - Les tâches réalisées pour optimiser le référencement naturel
 - L'hébergement
 - Le support technique, la maintenance

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

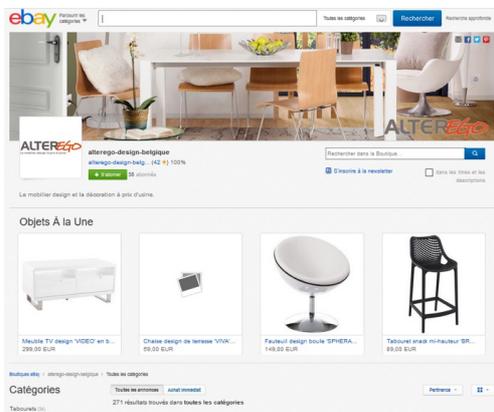
Synthèse

COMPLEXITE

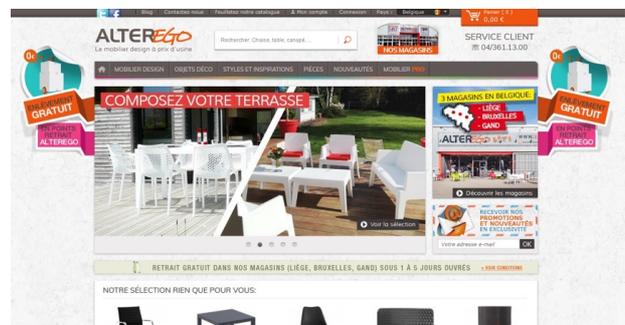
Market-places	Plateformes SaaS	Plateformes à installer	Plateformes sur mesure
Ex: Amazon	E-shop « customisable » Ex: Shopify, Wizishop, Oxatis	E-shop à installer sur un serveur Ex: Woocommerce, Prestashop, Magento	Via prestataire web
Horizon: immédiat	Horizon: 3-24 mois	Horizon: 2-4 ans	Horizon: > 4 ans
<ul style="list-style-type: none"> Pas de frais d'investissement Commission élevée Pas d'info sur clients Pour tester/ liquider des stocks / Exporter sans devoir faire du marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Pas de frais d'investissement → Abonnement, pas propriétaire, dépendance E-shop vite opérationnelle Pour tester (mais en investissant en marketing) 	<ul style="list-style-type: none"> Investissement financier et/ou compétences Autonomie Plus forte personnalisation 	<ul style="list-style-type: none"> Coût & dépendance Que si nécessaire (ex: intégration avec back-office)

Marketplaces: pour grands et petits vendeurs

Et ce n'est pas parce qu'on a un e-shop, qu'on ne peut pas être présent sur une place de marché



<http://stores.befr.ebay.be/alterego-design-belgique>



<https://www.alterego-design.com>

Comment se lancer : Les aspects à bien préparer



D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce



Pour en savoir plus: quelques ressources utiles

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

- Dossier de formation

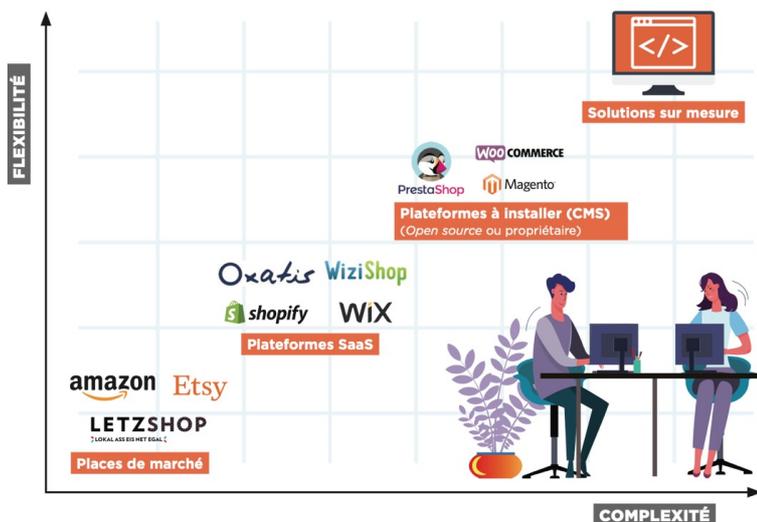
- Disponible auprès de damien@retis.be



° @retis www.retis.be

4 GRANDS TYPES DE SOLUTIONS EXISTENT

Il est nécessaire d'évaluer ses besoins pour faire le bon choix.



Places de marché (Marketplace)

Plateformes communes sur lesquelles plusieurs vendeurs (dont des concurrents) peuvent proposer leurs produits et ainsi bénéficier de l'audience et des fonctionnalités de la place de marché. Les comptes clients, les transactions et, dans certains cas, la logistique seront gérés par la place de marché. Les places de marché peuvent être généralistes (Amazon, Letzshop, eBay,...) ou sectorielles (Etsy pour les produits artisanaux,...).

Plateformes SaaS (software as a service)

Solution accessible via un navigateur Web, ne nécessitant pas de téléchargement ni d'installation sur un serveur Web. Se créer un compte sur la plateforme suffit pour commencer à créer son webshop. Suivi technique et hébergement assurés par l'éditeur de la solution. Fonctionnement par abonnement.

Plateformes à installer (CMS)*

(Open source ou propriétaire)

Solution disponible gratuitement et qui doit être installée sur un serveur Web (coût mensuel). Un développement sur mesure peut être réalisé par une agence Web et/ou un informaticien.

Solutions sur mesure

Solution « maison » développée à la demande par une agence Web ou un développeur. Permet de personnaliser la solution et de l'intégrer avec ses propres bases de données.

Synthèse – Extrait « Guide E-commerce » de la CC.lu

D. JACOB (2025) - Plateformes d'e-commerce

PRIME WEB - BRUXELLES

Une prime pour votre projet de site web



Jusqu'à 5000 € (40 à 60% de l'investissement)
<https://www.retis.be/prime-web/>

SUBSIDES BELGIQUE - BRUXELLES

LA PRIME WEB

La prime web est une aide financière octroyée par Bruxelles Economie et Emploi aux entreprises établies dans sa région pour mener à bien un projet lié à l'exploitation du web.

Grâce à la prime web, ces entreprises peuvent bénéficier de l'intervention d'un consultant externe pour les conseiller dans la concrétisation de leur projet de site internet ou d'e-commerce.



LES ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES

- Être une micro ou une petite entreprise
- Avoir un siège d'exploitation en Région de Bruxelles-Capitale
- Être active dans les secteurs d'activités admis par la prime web (code NACE)



LE TAUX DE LA PRIME WEB

- Entre 40% et 60% du montant de la mission de consultance externe
- 5000 € maximum par année civile
- 500 € minimum d'intervention par mission
- 1 mission subventionnée par année civile



LES MISSIONS ACCEPTÉES

- Les missions inférieures 6 mois qui concernent :
 - Le lancement ou le repositionnement d'une activité de vente en ligne
 - La création ou la refonte d'un site ou d'une plateforme e-commerce
 - L'audit et/ou l'optimisation d'un site existant

ENVIE DE BÉNÉFICIER DE LA PRIME WEB ?

Plus d'infos sur www.retis.be/prime-web



www.retis.be



Contact : +32 2 899 20 06. +32 474 68 01 09

damien@retis.be

<http://linkedin.com/in/damienjacob>

1. Conseils et accompagnement pour le lancement (ou le repositionnement) d'un business en ligne
2. Aide à la sélection (neutre) :
 - de prestataires (agences web, systèmes de paiement, logisticiens,...)
 - de plateformes d'e-commerce, CRM, de marketplaces,...
3. Création d'e-shops; communication digitale;
4. Mission d'audit et d'optimisation (contenu, référencement, conversion e-commerce, rentabilité) et de mise en conformité juridique (RGPD, mentions légales, CGV, e-marketing)



Chèques-entreprises

2 experts agréés en e-commerce et e-marketing.
Intervention subsidiée en RW à 50% pour les TPE

(<https://www.retis.be/cheque-numerique/>)

Dossier: <https://www.retis.be/plateforme-e-commerce>