

E-COMMERCE

Lancer sa boutique en ligne, du cadrage à la mise en ligne

DURÉE

21 h — 3 jours

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 3 journées de 7 heures

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Ouvrir une boutique en ligne suppose de régler trois choses en même temps : une logistique qui tient, une conformité juridique qui n'est pas négociable, et une boutique qui donne envie d'acheter. Ces trois journées traitent les trois dans l'ordre, et se terminent par une commande de test passée de bout en bout — paiement, facture, préparation, expédition.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : calculer le seuil de rentabilité de son projet de vente en ligne ; choisir une organisation logistique et une solution technique justifiées par une comparaison de coûts ; structurer et importer un catalogue produits ; paramétrer taxes, zones de livraison, frais de port et moyens de paiement ; mettre sa boutique en conformité avec les obligations du commerce électronique ; contrôler un tunnel de commande complet et traiter les premières commandes.

Prérequis

Utiliser un ordinateur et un navigateur au quotidien, savoir organiser des fichiers et utiliser un tableur simple. Aucune compétence en code. Les participants arrivent avec leur projet de vente, une liste de produits et leurs visuels.

Publics visés

Créateurs d'entreprise et dirigeants de TPE ouvrant un canal de vente en ligne, artisans, producteurs et commerçants, responsables de développement en PME.

Programme détaillé

1. Vérifier la faisabilité

Marge disponible par produit, coût d'acquisition supportable, panier moyen visé. Calcul du seuil de rentabilité avant d'engager la moindre dépense.

2. Décider de sa logistique

Stock propre, expédition à la commande, retrait en magasin, expédition par un tiers. Emballage, transporteurs, délais annoncés, gestion des retours.

3. Choisir sa solution

Plateforme hébergée ou solution installée : coûts réels sur trois ans, dépendance, capacité d'évolution. Grille de comparaison appliquée à votre projet.

4. Préparer son catalogue

Structure des catégories, déclinaisons, références, gestion des stocks. Préparation du fichier d'import produits.

5. Installer et paramétrer

Réglages de base, devises, taxes, zones de livraison, frais de port et seuils de gratuité.

6. Créer des fiches produit qui vendent

Titre, description, arguments, photographies, avis. Ce qui fait hésiter un acheteur devant une fiche incomplète.

7. Paiement et facturation

Moyens de paiement, encaissement sécurisé, facturation automatique, mentions obligatoires sur la facture.

8. Conformité

Conditions générales de vente, droit de rétractation et ses exceptions, garanties légales, information précontractuelle, mentions sur les prix et les promotions, gestion des données clients.

9. Le tunnel de commande

Panier, livraison, paiement, confirmation. Réduction du nombre d'étapes et des causes d'abandon les plus fréquentes.

10. Courriels transactionnels

Confirmation, expédition, retour. Contenu, ton, informations obligatoires.

11. Vérifications avant ouverture

Liste de contrôle complète : affichage mobile, vitesse, liens, stocks, prix, conformité. Passage d'une commande de test réelle de bout en bout.

12. Premiers jours d'exploitation

Traitement des commandes, service client, indicateurs à surveiller dès la première semaine, erreurs de démarrage à éviter.

Journée 1 — Cadrer le projet

Journée 2 — Construire la boutique

Journée 3 — Ouvrir

Livrable de fin de session

Votre boutique paramétrée et conforme, un catalogue importé, une commande de test validée de bout en bout et votre liste de contrôle d'ouverture.

Moyens et méthodes pédagogiques

Chaque participant construit sa propre boutique sur un environnement de formation fourni, puis transpose les réglages sur son environnement réel s'il en dispose. Les exercices de paiement sont réalisés en mode test, sans transaction réelle. Un poste par personne. Grilles de comparaison de solutions, modèles de conditions générales et liste de contrôle d'ouverture remis au format éditable. Les modèles juridiques fournis sont à faire valider par un professionnel du droit avant mise en ligne. Groupe limité à 6 personnes.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur l'état d'avancement du projet et l'aisance numérique. Évaluation en fin de journée 2 de la conformité de la boutique, sur liste de points réglementaires communiquée en amont. En fin de parcours, passage d'une commande de test de bout en bout évalué selon une grille critériée portant sur le paramétrage, la conformité des documents émis et la fluidité du tunnel de commande.

Financements mobilisables

OPCO, plan de développement des compétences, France Num, autofinancement. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534 Activateur France Num.

Programme mis à jour le 12 septembre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/lancer-boutique-en-ligne/>