



et créer son site internet (de manière interne ou en recourant à des partenaires extérieurs), veiller au respect des droits d'auteur et de la propriété intellectuelle, souscrire un contrat d'accès à internet ainsi qu'une convention d'hébergement de son site sur le serveur d'un prestataire extérieur, assurer le référencement de son site, ... Comment vous y êtes-vous pris pour réaliser votre projet ?

Nous avons rapidement choisi de ne pas recourir aux canevas existants pour la vente en ligne, étant donné qu'aucun de ces modèles ne rencontrait nos exigences. Nous voulions un site très clair, personnalisé et rapide. En ce qui concerne la conception du site, nous avons la chance d'avoir les ressources en interne, puisque W-Graphic propose aussi la création de sites Internet à ses clients. Ce fut indéniablement pour nous un gain de temps et d'argent considérable. Concernant le nom de domaine, nous avons eu beaucoup de difficultés à trouver un nom qui ne soit pas encore utilisé ou réservé. En effet, nous voulions que notre nom de domaine puisse servir de mot clé, dans notre cas, le terme "sticker" nous semblait indispensable, ce terme étant plus largement utilisé que son équivalent français "autocollant". Pour le référencement du site, il convient d'accorder une attention très particulière à tout le contenu du site, aux termes utilisés, aux noms donnés aux photos, etc ... Le moindre détail a son importance. Quoi qu'il en soit, la visibilité du site est analysée chaque jour par un logiciel qui nous permet de connaître un tas de choses : flux des visiteurs par jour, par page, par motif, mots-clés utilisés pour les recherches, provenances des visiteurs, etc. Ces informations nous permettent alors de réajuster le tir pour augmenter notre visibilité sur les principaux moteurs de recherche.



Une fois le site créé, le commerçant doit encore veiller à prendre un ensemble de mesures spécifiques destinées à encadrer et à assurer la sécurité de ses activités de vente en ligne dans le respect notamment des règles en matière de pratiques du commerce, de protection du consommateur, de sécurité des paiements, de protection de la vie privée, ... Vous êtes-vous entouré de différents partenaires afin de vous aider à démarrer votre nouvelle activité en toute légalité ?

Nous avons tout d'abord contacté notre expert comptable qui nous a très justement aiguillé vers vos services au sein de l'UCM. Nous avons reçu de votre part une aide rapide et efficace, et surtout de nombreuses informations et documents très utiles, notamment le modèle de Conditions Générales de Vente par Internet. Nous l'avons bien sûr adapté en fonction du produit et de notre activité propre, en totale conformité avec les règles, clauses et lois en vigueur. En ce qui concerne le paiement, nous avons obtenu de notre banque l'activation d'un "pay button" afin de faciliter le paiement en ligne. Celui-ci sera en service dans les semaines à venir. La prochaine étape sera le paiement sécurisé par carte de crédit via Ogone.

Depuis le lancement de votre site de vente en ligne, quel bilan pouvez-vous déjà tirer de cette nouvelle technique de vente ?

Comme premier bilan, nous pouvons déjà constater que les visiteurs par jour sont très nombreux, mais que les commandes démarrent lentement. Nous recevons régulièrement des compliments sur notre site, ce qui est très encourageant et valorisant. En guise de conclusion, la création d'un tel site est un projet très enrichissant mais qui demande un énorme investissement en temps, surtout lorsqu'on décide de tout faire soi-même.

Pour de plus amples informations sur les aspects juridiques de la création d'un site internet et de la vente en ligne, vous pouvez contacter Camille HENKINBRANT, Conseillère juridique, au 065/38.38.82.