

Ipjmag - le magazine réalisé
par les étudiants de l'IPJ

-- Internet --

Internet

Le miroir aux alouettes des boutiques internet

Florence Floux [29ème
promotion]
samedi 17 novembre 2007

Finis le temps où le net était pour vous un loisir ou tout au plus un outil de travail ! Aujourd'hui, il doit servir à vous faire gagner de l'argent. Dernière idée de génie dans le monde impitoyable du business internet : ouvrir sa propre boutique. Et si ce que l'on vous vend comme une nouvelle manne financière était tout simplement une illusion ?

Vous en avez probablement déjà aperçues lorsque vous surfez sur vos sites favoris. Car oui, les publicités pour ouvrir votre propre boutique sur le net sont partout. Et chaque jour un peu plus nombreuses. Usant de tous les superlatifs imaginables pour que vous cédiez à cette nouvelle mode, les prestataires vous invitent à essayer ce moyen de gagner de l'argent innovant et des plus faciles à mettre en place.

Le concept est effectivement très simple : le site qui vous permet d'ouvrir votre boutique vous propose des produits à vendre. Votre boutique ne sera en fait qu'une vitrine dans laquelle les éventuels visiteurs pourront faire leurs choix. Ils seront alors redirigés vers les vrais sites vendeurs - comme La Redoute ou les 3 Suisses par exemple. A chaque nouvel achat passant par votre interface, vous touchez une commission pouvant aller de 2 à 6%.

Autre source de revenus pour les « heureux » propriétaires de ces boutiques : les publicités Google, et le nombre de clics. Bien sûr, vous êtes probablement en train de vous dire que cette idée est révolutionnaire et que vos fins de mois s'en trouveront à tout jamais transformées (« finies les soirées au pain et à l'eau, à moi la grande vie ! Chéri annule le week end chez Mamie à Outreau, on part à Vegas ! ») Ce serait trop simple hélas. Car si l'offre est alléchante, les apparences (et là je ne vous apprends rien) sont parfois trompeuses.

« Vous ne gagnez pas votre vie avec ça »

Pour espérer toucher de l'argent, ne serait-ce qu'une somme minime, grâce à votre boutique, il faut tout d'abord connaître un peu internet. « Le site Zlio avec lequel j'ai ouvert ma boutique est facile à utiliser, mais mes enfants et mon parrain m'ont un peu aidé au début », reconnaît Ramda Bahri, qui a ouvert une librairie en ligne il y a environ un an.

C'est le référencement de votre site surtout qui pose problème, car se trouver en septième page de Google ne fera pas augmenter vos bénéfices. Améliorer votre référencement passe par l'inscription du site dans plusieurs annuaires, et un véritable travail de reconfiguration des boutiques clé en main. Sans oublier de munir votre petit business d'un outil de statistiques grâce auquel vous pourrez améliorer votre place sur les moteurs de recherche. Autant vous dire que les non initiés peuvent aller se brosser... ou bien tenter le coup, mais au risque de nombreuses heures de travail sur la toile. Et pour des résultats qui, à de très rares exceptions près, ne transporteront personne d'extase.

« J'y passe de dix minutes à trois heures par jour, cela dépend. Mais ma boutique n'est pas du tout intéressante pécuniairement parlant, puisqu'elle m'a rapporté moins de 20 euros en un an pour un nombre d'heures incalculable de travail sur internet », souligne Ramda. Pour Gérard, jeune retraité de 59 ans, « c'est l'appât du gain facile » qui l'a poussé à ouvrir une dizaine de boutiques internet. Et même pour cet Alsacien qui se définit lui-même comme « un fondu de micro » passant beaucoup de temps sur son ordinateur, « cela ne fonctionne pas bien au niveau des bénéfices. » D'après lui, « la multiplication de ces boutiques fait du tort à l'ensemble, et les moteurs de recherche rechignent un peu à les référencer. Personnellement, je gagne aux alentours de 200 euros par an. Vous ne gagnez pas votre vie avec ça. » Mieux vaut en être averti avant de demander un prêt pour construire cette petite villa en Corse à laquelle vous pensez depuis si longtemps...