
2B LIVORA

COLLECTION BUSINESS & COMPÉTENCES

GUIDE PROFESSIONNEL

COMMERCE EN LIGNE ET IDÉES D'ENTREPRISE

Valider une idée, lancer une boutique fiable et gérer les ventes, la marge et la croissance

FORMATION COMPLÈTE • PDF

Méthodes concrètes • Exemples en FCFA • Exercices de terrain

ÉDITION FRANÇAISE | OCTOBRE 2026

GUIDE PRATIQUE

Avant-propos

Ce manuel s'adresse aux entrepreneurs, commerçants, freelances et porteurs de projet qui souhaitent apprendre une méthode rigoureuse, applicable avec des moyens modestes. Il ne suffit pas de créer un compte, une page ou une boutique : il faut comprendre le client, calculer les coûts, organiser l'exécution et vérifier les résultats.

Chaque chapitre distingue les principes, la mise en pratique, un exemple chiffré ou opérationnel et un risque à éviter. Les situations décrites sont des simulations pédagogiques : elles ne constituent ni promesses de revenus ni preuves de performances réelles. Adaptez les montants et processus à votre contexte, puis vérifiez les informations directement auprès des plateformes.

Les menus, règles publicitaires, moyens de paiement et obligations locales évoluent. En cas de changement, les informations officielles des fournisseurs et les règles de votre pays prévalent. Ce guide ne remplace pas l'avis d'un juriste, d'un comptable ou d'un conseiller financier lorsque votre projet l'exige.

MÉTHODE 2B LIVORA

Lire une section, réaliser son exercice, mesurer le résultat sur le terrain, corriger. Le but n'est pas de mémoriser des boutons : il est de construire une activité fiable et durable.

À la fin de chaque chapitre, rédigez une décision : ce que vous allez faire, la ressource nécessaire, la date cible et la preuve que l'action est réellement terminée.

À RETENIR

Chiffre d'affaires $\neq$ bénéfice. Un paiement annoncé $\neq$ paiement confirmé. Un prospect intéressé $\neq$ client acquis.

GUIDE PRATIQUE

Sommaire et parcours de formation

1	Choisir un modèle commercial viable	04
2	Rechercher une demande réelle	05
3	Identifier un client et un avantage	06
4	Sélectionner des fournisseurs fiables	07
5	Calculer prix, coût et marge	08
6	Préparer une offre et un catalogue	09
7	Choisir les canaux de vente	10
8	Concevoir une page d'accueil utile	11
9	Sécuriser le parcours panier et paiement	12
10	Livraison physique : prévoir les aléas	13
11	Produits numériques : accès et droits	14
12	Acquérir des clients progressivement	15
13	Service client, retours et réputation	16
14	Gestion de stock et trésorerie	17
15	Idées de business adaptées aux réalités locales	18
16	Plan financier en FCFA	19
17	Conformité et protection du consommateur	20
18	Feuille de route des 30 premiers jours	21

PARCOURS CONSEILLÉ

Commencez par les chapitres 1 à 5 avant toute dépense. Étudiez ensuite le processus de vente et les indicateurs. Terminez par le plan d'action, puis testez vos hypothèses sur de petites opérations.

CHAPITRE 01

Choisir un modèle commercial viable

Le commerce en ligne consiste à résoudre un besoin avec une offre distribuée par des canaux numériques. Le modèle peut reposer sur un stock physique, la précommande, un service ou un produit numérique. Chacun présente une structure de coûts et des risques différents. La rentabilité commence dans le choix du modèle, avant la création d'un site.

MISE EN PRATIQUE - PROCÉDURE DÉTAILLÉE

Évaluez chaque idée selon cinq critères : demande observable, marge unitaire, facilité de livraison, capital nécessaire et risques réglementaires. Notez ces critères de 1 à 5 et vérifiez les hypothèses auprès de clients. Identifiez les opérations qui nécessitent du cash avant la première vente.

ÉTUDE DE CAS / EXEMPLE

Vendre un guide PDF évite les frais de transport, mais nécessite du temps de production, un système de paiement fiable et une gestion des téléchargements. Vendre du ciment demande stock, manutention et logistique.

POINT DE VIGILANCE

Ne concluez pas qu'un modèle « sans stock » est sans risque : fournisseurs et délais peuvent provoquer des litiges.

VOTRE MISSION

Appliquez la méthode à votre propre activité. Notez une hypothèse chiffrée, une action vérifiable et un indicateur de résultat. Lors de la prochaine revue, conservez uniquement les décisions soutenues par les faits.