



Vendre en ligne, l'exemple de la boutique touareg New

mardi 8 février 2011

Vendre ou acheter en ligne est devenue une pratique très courante en Occident. En Afrique et plus particulièrement en Afrique de l'Ouest au Burkina Faso, la vente et les achats en ligne restent embryonnaires.

C'est dans ce sens que Yam Pukri pour la deuxième fois a abrité le samedi 5 février un séminaire sur la question pour mieux donner l'information à ses membres. Une quinzaine de personnes a participé à ce séminaire dont des étudiants (tes) et des membres du réseau Burkina ntic.

La présentation de la vente en ligne a été faite par Gilbert Cujean, informaticien à la retraite qui passe son temps entre Lausanne et l'Afrique et qui vient de mettre en ligne un site marchand avec son ami burkinabé Moussa .

Les objectifs du séminaire, a précisé Sylvestre Ouédraogo, coordonnateur du réseau *est de montrer la démarche projet pour la mise en ligne de produits burkinabés sur la toile dans un premier temps, dans un deuxième temps, de présenter le site boutiqueouareg.com et enfin de réquérir les avis de l'assistance pour améliorer la plateforme et pour mieux comprendre la démarche.*

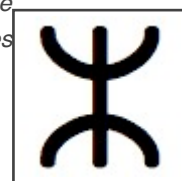


Pour Gilbert Cujean, il s'agit d'*entrer dans la démarche commerce équitable en faisant travailler des artisans au Burkina Faso et en valorisant leurs emplois.* L'essentiel des revenus est reversé aux artisans Burkinabès.

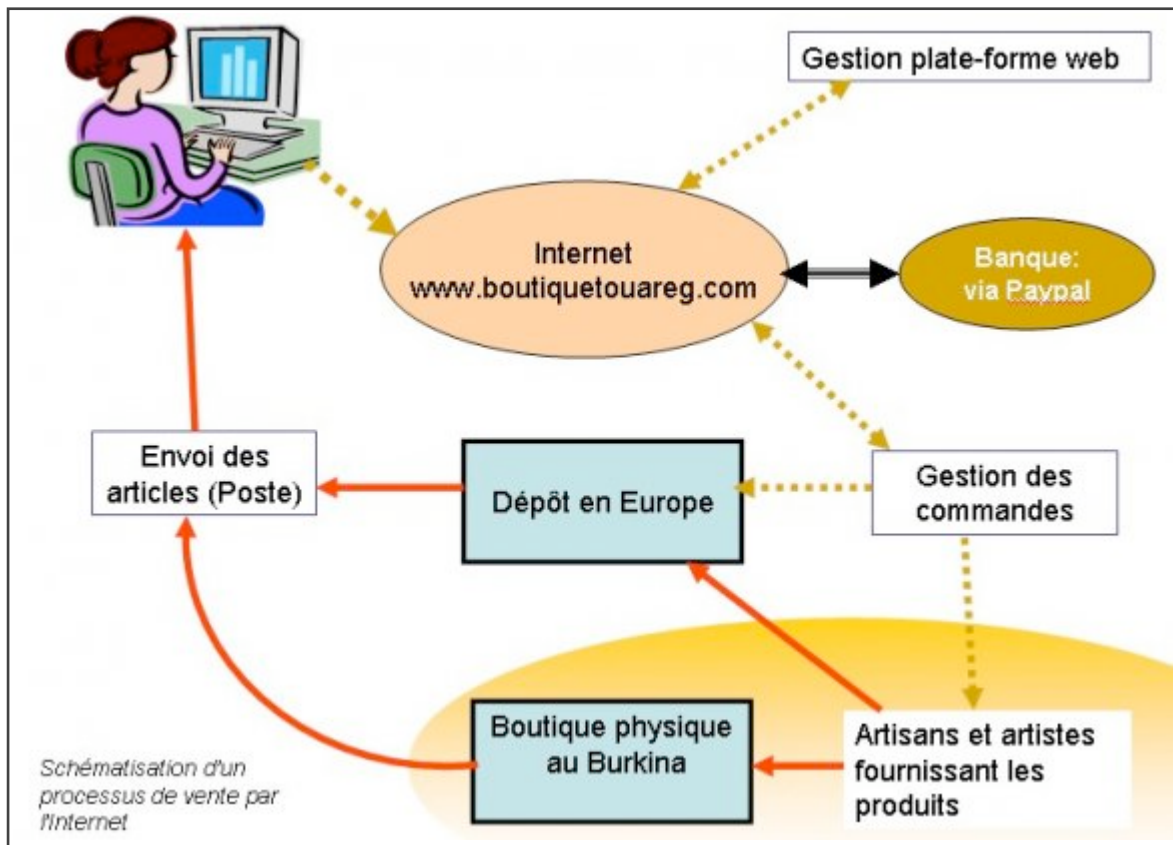
Il a mis près d'une année pour monter le dispositif, le tester, le faire tester par des connaissances, corriger les bug du système de gestion de contenus (CMS) avant de l'ouvrir au grand public. Le CMS joomla a été choisi comme plateforme de base.

Afin d'aider son ami Moussa Ouhmoudou à s'imprégner des conditions de travail en Europe, il l'a invité à séjourner en Suisse où tous les contacts ont été pris au niveau des services de douanes, la certification des objets vendus, etc.

Sur le site, l'on voit qu'il est mentionné pour des raisons de sécurité et pour que les clients aient la confiance : *Un « poinçon de maître » a été enregistré auprès du Bureau central du Contrôle des métaux précieux de l'administration fédérale suisse. Cette marque dont le dessin est reproduit ci-contre représente le caractère « ezza » ou « yaz » de l'alphabet Tifinagh, utilisé par le Tamasheq, la langue des Touaregs. Cette lettre correspond à la lettre « Z » de notre alphabet latin.*



Le graphique suivant montre l'architecture du dispositif mis en place



L'assistance a bien apprécié la présentation et comme on devait s'y attendre, beaucoup sont revenus sur les questions telles que la sécurité de la vente en ligne, les problèmes de non-conformité des produits, les envois des colis à l'étranger, les problèmes de tarification et des réglementations en vigueur en Europe.

Toutes ces questions ont trouvé réponse et plusieurs ont manifesté le désir de se jeter à l'eau. Pour Sylvestre Ouédraogo, *la culture numérique s'acquiert par étape et il est possible de commencer à travailler sur des plateformes comme ebay ou de dizaines d'autres, faire sa petite expérience et tenter de mettre en place une vraie plateforme.*

L'aspect marketing reste un facteur très important à gérer car il ne suffit pas de créer un site et croire que tout va rouler comme sur du beurre. Il faut multiplier les contacts, les espaces et les réseaux sociaux comme facebook.com, a avancé Sylvestre.



D'ores et déjà, la boutiquetouareg.com semble bien s'en sortir, en dénote les nombreux : **vendus** affichés sur le catalogue en ligne. Pour Gilbert, *il faut toujours innover et mettre en ligne de nouveaux produits, organiser des rencontres physiques parce que les clients préfèrent palper les produits surtout pour les bijoux.* Il a en effet déjà organisé des soirées de vente et exposé certains articles dans des magasins physiques en Suisse et à Lyon en France.

Nous souhaitons pleins succès à boutiquetouareg.com

S. Talardia
Burkina ntic

<http://www.boutiquetouareg.com/>

Allez sur la boutique touareg

<http://www.boutiquetouareg.com/>

Pour voir un article sur les facteurs de succès e la vente en ligne : <http://www.marketing-professionnel.fr/tribune-libre/facteurs-cle-succes-projets-e-commerce-10-2010.html>

Forum de l'article

Aucune réaction pour le moment!