

# Comprendre comment se lancer sur les Marketplaces ?

*Journal de marche de l'achat de la formation Marketplace  
Mastery à la fin du premier mois de ventes.*

Bonjour à tous,

Je propose de vous relater mon expérience de la formation, du jour de son achat, à la fin du premier mois à compter de l'ouverture de ma boutique sur Cdiscount.

Au-delà de raconter ma vie, ce topic a surtout pour vocation de vous permettre d'éviter mes erreurs, ou le cas échéant de savoir y faire face, ainsi que de vous permettre de garder espoir dans les moments où les difficultés semblent s'accumuler.

Je tiens à préciser 2 choses, premièrement, ça sera mon expérience avec ses spécificités et, à ce titre, elle pourra être légèrement différente de la vôtre.

Deuxièmement, avant ma première vente sur Cdiscount, je n'avais pour ainsi dire jamais rien vendu, à part ma première voiture, une merveilleuse Citroën AX coupée, dont je garde un souvenir ému. Je ne suis pas du tout issu d'un milieu personnel ou professionnel m'ayant donné la moindre expérience dans la vente. J'ignorais même ce qu'était le dropshipping 😊.

Je suis donc l'archétype de la personne lambda sans aucune notion dans le commerce.

Pour me livrer un peu, lorsque j'achète la formation j'ai 3 objectifs en tête, du plus réaliste au plus utopique :

- Rembourser la formation,
- Gagner 500€ par mois pour offrir le brevet de pilote d'avion à mon fils, (les enfants sont formidables 😊),
- Quitter mon travail et devenir grand beau et millionnaire. (Je vous ai dit que c'était utopique)

Le Premier mois, découvertes et apprentissage.

L'aventure commence donc par l'achat de la formation dès le premier soir. C'est la première fois que je m'en offre une, habituellement assez dubitatif sur ce genre de chose, mais je me suis laissé séduire par le discours qui semblait sincère.

## **Me voilà donc inscrit !**

Dans les 2 jours qui ont suivi j'ai absorbé la totalité du module Cdiscount. Pas de difficultés particulières de ce côté-là.

À la fin de la dernière vidéo je me souviens clairement être passé de l'état d'esprit « c'est trop beau pour être vrai » à « je pense que ça peut fonctionner ».

Je me suis donc lancé pour de bon. J'ai entrepris dans un premier temps de modifier ma micro-entreprise. J'avais déjà un numéro de SIRET, mais pour une activité qui ne nécessite pas d'être inscrite au registre du commerce, je n'avais donc pas de Kbis.

Cette modification a dû être faite sur le site de l'INPI. On ne va pas se mentir, premier arrachage de cheveux. La procédure est un peu plus compliquée dans mon cas que pour une création, le site est globalement imbuvable, ça bug, et je ne parle même pas de la touche finale, France connect +... 🤔

Depuis les modules de la formation ont été enrichis et vous aideront sans aucun doute.

Ce que je peux dire, c'est qu'il ne faut pas hésiter à appeler l'INPI si vous avez une problématique particulière. Je n'ai pas eu de grande difficulté à les contacter, et surtout si vous sentez que votre interlocuteur ne comprend pas bien votre situation, n'hésitez pas à rappeler afin d'en avoir un autre.

Pour ma part le troisième a été le bon. Cette partie m'a pris 20 jours, mais la moyenne semble se situer entre 7 et 15 jours.

## **Deuxième mois, attente et recherche de produits.**

Pensant que ce serait bien plus vite réglé, j'ai tenté d'ouvrir simultanément ma boutique sur Octopia. Je m'étais dit que le Kbis ne tarderait pas et que ça me ferait gagner du temps.

Malheureusement, 20 jours sur les 30 alloués par Octopia pour finaliser la demande d'ouverture, ont déjà été utilisés pour l'obtention du Kbis. Ajouté aux problèmes liés à l'inscription, les 30 jours ont été dépassés, et j'ai dû tout recommencer.

Je me suis heurté à nouveau aux demandes souvent lunaires de Cdiscount (comme un état des effectifs pour une micro-entreprise d'une seule personne), parfois même contradictoires avec celles demandées lors de la précédente inscription...

L'avantage c'est que j'ai pu avoir une vision assez complète des éléments potentiellement bloquants et je vous les ai répertoriés et ont été ajoutés à la formation.

Le temps gentiment octroyé par l'INPI et Octopia 🤖 n'a pas été perdu, j'ai passé du temps, beaucoup de temps à chercher des produits que j'espérais gagnants. J'avoue volontiers être plutôt pessimiste de nature, et j'ai pu tomber dans l'erreur de la recherche du produit parfait.

J'ai tout de même fini par trouver plusieurs produits qui répondaient aux critères que je m'étais fixés.

J'ai pris le parti pour mes débuts d'opter pour des achats sur Aliexpress. J'avais dans l'idée d'ainsi pouvoir en tester plusieurs, avec de petites quantités pour augmenter les chances de trouver le bon !

Mention spéciale au membre du discord qui a commandé 4000 produits du premier coup, son audace mérite d'être saluée ! 💪

Je les ai donc commandés. Pas de mauvaises surprises, du côté des produits, livrés en 10 jours, norme CE, notices en anglais 🤖, et produit conforme (sauf pour un, dont l'emballage était différent).

Si de votre côté vous voulez passer directement par la shipping agent les éléments sont évidemment dans la formation.

Comme Octopia s'est dit que je n'étais toujours pas prêt 🤖, j'ai eu le temps de préparer mon colis pour l'envoi en fulfillment, d'acheter les étiquettes et de traduire les notices.

**Enfin l'ouverture et la première vente !!**

Et soudain quand on ne l'attendait plus, un mail arrive.

Stupéfaction, il ne commence pas par Octopia – « Votre dossier est incomplet » mais par « Confirmation de modifications ».

Palpitation et main qui glissent, je me précipite sur ma page Octopia et je constate avec une joie non dissimulée que la catégorie « PRODUITS » est désormais présente 🎉.

Alors oui, ça peut vous paraître excessif, mais voilà on est début février, soit 58 jours depuis le début !

Et après avoir fait la navette avec Cdiscount une quinzaine de fois, appelé mon conseiller au moins 5, j'avoue que ça soulage. Alors oui mon conseiller me manque parce qu'à force c'était presque devenu un ami, mais franchement c'était long (that what she said !).

C'est donc au bord de la crise de nerf et ne voulant plus perdre la moindre seconde que je mets 4 produits en vente hors fulfillment, j'ai aussi eu le temps d'accumuler les emballages en carton.

Premier problème que je rencontre alors, un de mes produits à une restriction, selon Cdiscount il s'agit d'un appareil "médical" ne pouvant être vendu que par un pharmacien. S'il y en a parmi vous, je lui donnerai l'info avec plaisir parce que franchement la marge était dingue.

Je suis un peu déçu, mais je suis encore dans les délais pour me le faire rembourser donc je ne suis pas trop agacé.

Je me couche donc serein comme une vache sacrée 🐮 en ayant hâte de compter les ventes ayant eu lieu pendant la nuit (spoiler alerte : la nuit les gens dorment et achètent rarement).

Et effectivement à mon réveil, déception, pas de ventes. Je remarque que j'ai étonnamment reçu un message, je le lis, et bien que je ne sois pas du matin, c'est bon, je suis instantanément bien réveillé... 😊, Mr Huang si tu me lis, merci pour ça...

Dans son message il m'explique que je me suis placé sur un produit d'une marque déclarée, qu'il en est le vendeur exclusif et qu'il va faire fermer ma boutique. Il termine par cordialement, parce qu'on peut menacer les concurrents mais tout de même restons polis.

Pour résumer ce phénomène que j'ai malheureusement pu expérimenter à plusieurs reprises, certains vendeurs chinois, déclarent des marques sur l'INPI dont ils vont se servir pour vendre les mêmes chinoiserries que tous les autres. Sauf que de cette manière les autres vendeurs ne peuvent plus se positionner sur leurs fiches produit. Des génies.

Au bout d'une dizaine de jours à recevoir ces messages, et malgré l'avis rassurant du support et de mon conseiller, mon produit subit une modération et ne peut plus être vendu sur la fiche que j'avais choisie.

J'ai expliqué en détails toutes mes péripéties et les solutions à ce sujet dans le discord et un module à ce sujet a été ajouté dans la formation.

Malgré cela, j'ai le plaisir de voir arriver ma première vente ! Et sur le produit que j'estimais le moins... 🙄, comme quoi on ne maîtrise pas tout !

Ce n'est pas grand-chose, mais franchement après toute cette attente je suis sur un nuage 🌟.

### **Début des choses sérieuses, le fulfillment.**

3 jours après l'ouverture de ma boutique j'ai appelé mon conseiller (je vous y encourage, ça devrait être Georgio, il est de bons conseils), lors de la discussion je lui ai dit que je voulais être en fulfillment, et il m'a activé immédiatement. Pour d'autres il a fallu attendre d'être rappelé et passer un entretien avec des questions, là encore c'est peut-être une question de personne.

J'ai pu donc, 1 semaine après l'ouverture envoyer mon premier colis.

J'avais jusque-là vendu 4 produits, sans être en fulfillment, la difficulté en vente directe étant d'avoir les buybox face à des vendeurs qui le sont.

Mais ça reste possible et ça permet de comprendre le fonctionnement de la plateforme.

J'avoue m'être posé pas mal de questions avec cet envoi, sans y avoir mis une fortune je suis inquiet.

Je vais à la poste du quartier, et je l'envoie, 15€ pour 2.8kg... Non non, ce n'est pas de l'extorsion en bande organisée 😊.

3 jours plus tard les produits arrivent chez Cdiscount et 2 jours d'anxiété de plus, à actualiser toutes les 8 minutes la page catalogue sous les yeux de mon chat perplexe (les chats aussi sont formidables... 😄) je les vois enfin apparaître ! Et là clairement je n'étais pas prêt 😞.

Un de mes produits a immédiatement beaucoup de succès, les 10 sont vendus en 36h... Je rage de ne pas en avoir pris plus et maudis ma prudence !

**Des 24 produits envoyés, 10 jours plus tard 22 avaient été vendus.**

Point particulier néanmoins, un de mes produits est soumis à une concurrence très rude.

Vendu initialement à 12€ il se vend désormais à 7... Je ne sais pas encore quelle est la meilleure stratégie, baisser afin de gagner quoi qu'il arrive la buybox, ou à l'inverse conserver ses marges mais avec le risque de ne rien vendre. On verra à l'usage, mais je suis à peu près sûr qu'il n'y a pas de règles absolues.

Quoi qu'il en soit je n'en n'achèterai plus et je n'en avais que 10 donc j'ai limité la casse.

En voyant mes stocks vides aussi rapidement, et en pensant à toutes les ventes que je loupe sur mon produit gagnant en particulier, je me précipite sur Ali et lâche un juron en voyant les 7 à 10 jours de temps de livraison... 🙄

J'en profite pour acheter quelques nouveaux produits.

J'envoie donc dans les 2 semaines qui suivent, 3 colis.

Le premier pour réapprovisionner, le deuxième pour tester de nouveaux articles, le 3ème pour réapprovisionner à nouveau.

J'aurais pu attendre davantage et ne faire qu'un ou deux colis, mais mon impatience était trop grande.

Je ferai mieux à l'avenir pour diluer les coûts d'envoi.

Dernier aléa, mon produit gagnant a été concurrencé par un chinois la 3eme semaine. Il est très agressif dans ses prix et je ne peux pas m'aligner. Je lui laisse donc la buybox le temps qu'il écoule ses produits en espérant qu'il n'en ait pas 1000... 😬

### **Bilan et conseils :**

Nous sommes désormais au 30 ème jour d'ouverture de ma boutique et je vais pouvoir vous faire un petit bilan. Ce bilan aurait pu être bien meilleur sans les interruptions générées par les ruptures de stock. Je suis néanmoins très satisfait et franchement confiant sur l'avenir. 😊

### **J'atteins un CA de 1021€ en vendant uniquement sur Cdiscount.**

Je rêvais secrètement de faire 1000€, et je suis ravi. Une fois déduits les frais propres à Octopia, logistique frais de port commission, il me reste 667€ en comptant l'argent gardé en garantie.

En déduisant l'ensemble des frais, couts de produit, frais d'expédition, Urssaf, il me reste 254€ soit une marge d'environ 25%. Ça ne vous paraît peut-être pas énorme, mais comparez donc ça à votre livret A ! 😄

Inespéré pour un premier mois surtout en passant par ALI qui ne permet pas de faire autant de marge que par le site chinois !

En conclusion, si je devais me donner des tips à moi-même plus jeune de 3 mois 🤖 :

- Ouvrir la micro le plus vite possible pour dès le Kbis reçu ouvrir la boutique.
- Poncer la formation, ne pas hésiter à la regarder plusieurs fois.
- Commencer dès que le principe du sourcing est compris à rechercher ses produits.

On a le temps grâce à l'inpi et à Cdiscount, profitons-en.

Ne pas acheter de produits avant d'avoir sa boutique ouverte. Sur 12 produits 5 ont subi une modération. Ce ne serait pas arrivé si j'avais testé, et si je m'étais tenu un peu plus éloigné des produits à marque très affirmée sur les fiches, comme Romain le conseille dans la formation.

Acheter de petites quantités de plusieurs produits. Ça limite les pertes et ça donne plus de chance d'en trouver un qui va fonctionner.

Essayer de faire le moins d'envois possible chez CDN pour limiter les frais de port.

Ne pas hésiter à échanger sur le discord, c'est une mine d'or d'information et un modèle de groupe de soutien permettant de vivre plus sereinement les difficultés. On n'est pas seul, profitons-en !

### **Le mot de la fin :**

Voilà ce que je pouvais dire sur ces 3 mois passés, riches en émotions et en surprises. J'espère que ça vous donnera une idée de ce qui pourra vous arriver, et vous préparera au mieux aux petits aléas que vous ne manquerez pas de rencontrer.

**Si vous ne deviez retenir qu'une seule chose, c'est que c'est possible et ça ne dépend (presque) que de vous !**

Evidement merci à Hugues, à Romain, à la team de nous avoir partagé cette opportunité ! 🙏

***Archibald Dantes***