

GUIDE 2026

LES NICHEs E-COMMERCE
QUI VONT EXPLOSER



PAR SPEED ECOM | CÉDRIC ANGER

400+ entrepreneures accompagnés,
8000+ boutiques Speedfly

Guide 2026

Les Niches E-commerce Qui Vont Exploder

(Et Comment Les Identifier)

Par Speed Ecom | Cédric Anger

Depuis 2017 • 400+ entrepreneurs accompagnés

8 000+ boutiques Speedfly • 350+ membres Ecom Sphere

PARTIE 1 : LE PROBLÈME

Pourquoi 90% des boutiques e-commerce échouent dans les 6 premiers mois

Vous avez peut-être déjà essayé de lancer une boutique en ligne. Ou vous y pensez sérieusement.

Dans les deux cas, vous avez probablement vu ces promesses partout :

- "Gagnez 10 000€/mois en dropshipping"
- "Copiez cette boutique qui fait 50K/mois"
- "Lancez en 48h avec l'IA"

La réalité ?

90% des entrepreneurs qui lancent une boutique e-commerce abandonnent avant 6 mois. Pas parce qu'ils manquent de motivation. Mais parce qu'ils font les mêmes erreurs, encore et encore.

Les 3 erreurs fatales (et pourquoi personne ne vous en parle)

Erreur #1 : Choisir une niche saturée

Vous voyez une pub pour un collier anti-anxiété ou une lampe LED Galaxy. Ça cartonne sur TikTok. Vous vous dites "je vais faire pareil".

Problème : 500 autres personnes ont eu la même idée la même semaine. Le marché est saturé avant même que vous ayez monté votre boutique.

Résultat : Vous lancez, personne n'achète. Vous baissez les prix. Vous perdez de l'argent. Vous abandonnez.

Erreur #2 : Croire que la pub Facebook/TikTok est LA solution

On vous vend le rêve : "Balance 50€/jour en pub, fais x3, scale à 500€/jour, profit".

Problème : Le coût d'acquisition explose (CAC de 40-60€ sur certaines niches). Vous dépensez 2000€ en pubs, vous faites 1500€ de ventes. Vous êtes en négatif.

Résultat : Vous brûlez votre budget avant d'avoir compris ce qui marche.

Erreur #3 : Passer 3 mois sur la "boutique parfaite" au lieu de valider la demande

Vous passez des semaines à choisir le thème, les couleurs, à rédiger des descriptions produits optimisées SEO pour 40 produits...

Problème : Personne ne veut de vos produits. Vous avez construit une Ferrari sans vérifier s'il y avait une route.

Résultat : Boutique magnifique, 0 ventes. Démotivation totale.

Ce que personne ne vous dit (et qui change tout)

Le e-commerce en 2026, ce n'est plus :

- Copier ce qui marche
- Dépenser en pub jusqu'à ce que ça marche
- Espérer que "les gens vont acheter"

C'est devenu :

- Identifier une vraie demande AVANT de lancer
- Créer du contenu organique qui convertit (TikTok, SEO)
- Construire une boutique qui vend naturellement sans brûler 5000€ en pubs

Et c'est exactement ce qu'on fait chez Speed Ecom depuis 2017.

PARTIE 2 : NOTRE DIFFÉRENCE

Speed Ecom : 8 ans à accompagner des entrepreneurs e-commerce (sans bullshit)

On n'est pas apparus en 2023 avec une formation à 1997€ et un Lamborghini de location.

Speed Ecom, c'est :

- Fondé en 2017 par Cédric Anger (moi), après avoir monté ma première boutique rentable
- 400+ entrepreneurs accompagnés de zéro aux premières ventes (et au-delà)
- 8 000+ boutiques qui utilisent Speedfly, notre thème Shopify optimisé conversion
- Une communauté de 350+ membres actifs sur Ecom Sphere (Skool) qui s'entraident tous les jours

Pas de promesses de millions. Pas de bullshit. Juste une méthode éprouvée, un accompagnement personnalisé, et des résultats réels.

Notre approche : Organique > Publicité

On est probablement l'une des seules agences e-commerce françaises à dire ça, mais on ne mise PAS sur la pub comme pilier principal.

Pourquoi ?

Parce qu'en 2026, construire une vraie marque durable, c'est :

→ **Pas ça :**

- Lancer 10 produits aléatoires
- Balancer 3000€ en pubs Facebook
- Croiser les doigts
- Brûler son budget en 3 semaines
- Abandonner

→ **Mais ça :**

- Valider une niche avec une vraie demande
- Créer du contenu TikTok qui attire gratuitement
- Construire une audience engagée

- Convertir avec une boutique optimisée (Speedfly)
- Scaler avec du SEO et des partenariats créateurs

Notre méthode, c'est **TikTok organique + SEO + boutique optimisée**. Les pubs viennent après, quand ça marche déjà.

■ **Vous voulez savoir si votre idée peut fonctionner avec notre méthode ?**

→ [Réservez 30 minutes pour en discuter \(appel gratuit\)](#)

Les résultats de nos élèves (anonymisés)

Thomas, 34 ans - Boutique bien-être animal

"J'ai lancé il y a 3 mois avec Speed Ecom. Première vente au bout de 18 jours, aujourd'hui je suis à 4000€/mois en organique. Cédric et l'équipe sont hyper dispo."

Sarah, 28 ans - Boutique organisation maison

"Ce qui m'a convaincu ? Pas de bullshit sur des millions rapides. Une vraie méthode, un vrai suivi. J'ai enfin une boutique qui tourne."

Kevin, 41 ans - Boutique accessoires créateurs

"L'accompagnement m'a évité des mois d'erreurs. Le ROI est déjà là."

Ces résultats ne sont pas exceptionnels. Ils sont **reproductibles** quand on suit une méthode claire et qu'on est accompagné.

PARTIE 3 : LES 3 PILIERS D'UNE NICHE RENTABLE (MÉTHODE 3V)

Chez Speed Ecom, on ne lance jamais une boutique sans valider ces 3 piliers. On appelle ça la **Méthode 3V** (Validation, Volume, Viralité).

Si un seul pilier manque, la boutique ne marchera pas. C'est mathématique.

Pilier 1 : Demande Validée

Il ne suffit pas qu'un produit "te plaise" ou que tu aies "vu une pub". Il faut une **demande prouvée et mesurable**.

Les outils qu'on utilise :

- TikTok Creative Center (analyser les vidéos qui percent)
- Google Trends (mesurer l'intérêt dans le temps)
- Analyse des hashtags et tendances TikTok

Ce qu'on cherche :

- Un volume de recherche stable ou croissant
- Des vidéos TikTok à 100K+ vues sur le sujet
- Une saisonnalité prévisible (ou pas de saisonnalité)

Exemple rapide : Produit anti-ronflement → Google Trends stable depuis 5 ans → TikTok : 50M de vues sur les vidéos ronflement → Hashtags associés en forte croissance → Demande validée ✓

■ **Dans l'accompagnement, on approfondit** : comment lire en détail ces outils, les critères d'analyse précis, les filtres à appliquer, et comment interpréter les données pour ta niche spécifique.

Pilier 2 : Logistique Maîtrisée

Vendre un produit cool, c'est bien. Pouvoir le livrer en 4 jours sans te ruiner en SAV, c'est mieux.

Les 3 modèles de sourcing :

Modèle	Délais	Marge	Conformité UE	Difficulté
Dropshipping classique	15-30 jours	50-70%	Risqué	Facile

Dropshipping Europe	3-7 jours	30-40%	Conforme	Moyen
Hybride (notre méthode)	4-10 jours	35-50%	Conforme	Moyen+

Pourquoi le modèle hybride ?

On combine :

- Fournisseurs EU pour les produits à fort volume
- Partenariats CJ Dropshipping pour les tests rapides
- Gestion conformité (GPSR, TVA, étiquetage) dès le départ

■ **Dans l'accompagnement, on approfondit** : les fournisseurs que nous recommandons, la méthode pour négocier les meilleurs tarifs, et le processus complet pour assurer la conformité UE.

Pilier 3 : Contenu Qui Convertit

En 2026, une belle photo produit ne suffit plus. Il faut du **contenu natif** qui attire ET convertit.

Pourquoi TikTok organique > Publicité ?

- Algorithme favorise le contenu authentique (pas les pubs)
- Coût = 0€ (vs 40-60€ de CAC en pub)
- Audience qualifiée (si tu fais bien)
- Effet boule de neige possible (1 vidéo virale = 1000 visites)

Les 5 types d'angles qui fonctionnent en organique :

1. **Avant/Après dramatique** (transformation visible)
2. **Problème quotidien** → **Solution** (storytelling relatable)
3. **Éducation + CTA doux** (valeur avant vente)
4. **Trend hijacking** (utiliser un son viral pour ton produit)
5. **POV client satisfait** (témoignage crédible)

Exemple : Tapis de léchage pour chien anxieux

→ Vidéo POV : "Mon chien pendant un orage" (chien qui tremble)

→ Cut : "Je lui donne son tapis apaisant"

→ Cut : Chien calme, en train de lécher

→ CTA : "Lien dans ma bio"

■ **Dans l'accompagnement, on approfondit** : 15 angles détaillés supplémentaires, les scripts exacts qui fonctionnent, le planning de contenu sur 90 jours, et les hooks qui convertissent le mieux selon ta niche.

Pourquoi ces 3 piliers changent tout

Sans Pilier 1 (Demande) → Tu vends un produit que personne ne cherche

Sans Pilier 2 (Logistique) → Tu vends mais tu perds en SAV et délais

Sans Pilier 3 (Contenu) → Tu as un bon produit mais personne ne le voit

Avec les 3 piliers → **Tu construis une boutique rentable et scalable.**

C'est la Méthode 3V. On l'enseigne en détail dans l'accompagnement Système Sphere™.

■ **Vous voulez appliquer la Méthode 3V à votre projet ?**

→ [Validons ensemble votre niche en 30 minutes \(cliquez ici\)](#)

PARTIE 4 : 5 NICHEs VALIDÉES POUR 2026

On a analysé 50+ niches sur les 6 derniers mois avec nos élèves. Tendances TikTok, données Google, validations terrain.

Voici 5 niches qui vont exploser en 2026 (et comment on les a identifiées). Les 3 premières sont nos favorites pour démarrer, les 2 dernières sont des tendances majeures à surveiller de près.

Niche #1 : Bien-être Animal (Apaisement & Confort)

Pourquoi ça marche ?

Le marché de l'apaisement pour animaux croît de 6% par an. Les propriétaires dépensent sans compter pour le confort de leur chien ou chat.

Tendances observées :

- TikTok : "chien anxieux" = 340M de vues
- Google Trends : "chien stressé" en hausse constante depuis 2021
- Hashtags : bien-être animal en forte croissance

Produits qui fonctionnent :

- Tapis de léchage apaisant (lick mat)
- Coussins à battement de cœur (réconfort chiot)
- Diffuseurs de phéromones naturelles
- Jouets distributeurs anti-stress

Exemple d'angle TikTok : Montrer un chien stressé pendant un orage → le calmer avec le produit → transformation visible en 20 secondes.

Marge moyenne observée : 40-55% | Panier moyen : 35-45€ | Saisonnalité : Faible

■ **Dans l'accompagnement, on te donne :** 15 angles TikTok supplémentaires spécifiques à cette niche, les fournisseurs EU avec délais courts, la stratégie de pricing complète, et l'analyse concurrence détaillée.

Niche #2 : Organisation Maison (Micro-solutions Pratiques)

Pourquoi ça marche ?

Le désir d'organisation explose post-pandémie. Les gens veulent des petites solutions rapides (pas un placard complet).

Tendances observées :

- TikTok : "organisation maison" = 15B de vues
- Google Trends : "rangement malin" stable haut depuis 3 ans
- Hashtags home organization en explosion

Produits qui fonctionnent :

- Séparateurs de tiroirs modulables
- Boîtes transparentes empilables
- Crochets adhésifs invisibles
- Organiseurs sous-évier

Exemple d'angle TikTok : POV : "Ton tiroir de cuisine avant" (le chaos) → Cut : "Après 5 minutes avec ces séparateurs" (rangement parfait) → CTA : "Transforme ton intérieur"

Marge moyenne observée : 45-60% | Panier moyen : 25-35€ | Saisonnalité : Pic janvier-février

■ **Dans l'accompagnement, on te donne :** la matrice complète des produits validés dans cette niche, les combos qui augmentent le panier moyen, les scripts de vidéos à 500K+ vues, et le calendrier de contenu sur 90 jours.

Niche #3 : Accessoires Créateurs/Freelances (Lifestyle Productif)

Pourquoi ça marche ?

1M+ de freelances en France. Ils veulent un setup inspirant sans dépenser 2000€. Ils achètent en impulsif si c'est beau + utile.

Tendances observées :

- TikTok : "bureau setup" / "vie de freelance" = 8B de vues
- Google Trends : "bureau à domicile" toujours haut post-covid
- Hashtags aesthetic workspace en forte hausse

Produits qui fonctionnent :

- Tapis de souris XXL design
- Support laptop bois/métal
- Lumières d'ambiance RGB

- Organiseurs câbles esthétiques

Exemple d'angle TikTok : Time-lapse : "Transformer mon bureau en 3 minutes" (avant terne → après cosy) → Montrer les 4 produits → CTA : "Setup complet à 89€"

Marge moyenne observée : 50-65% | Panier moyen : 40-70€ | Saisonnalité : Légère hausse septembre

■ **Dans l'accompagnement, on te donne** : les autres produits de cette niche, les bundles qui multiplient le panier par 2, les partenariats créateurs TikTok, et les stratégies de branding pour cette audience.

BONUS : 2 Tendances Majeures à Surveiller

Au-delà de ces 3 niches favorites, voici 2 tendances de fond qui vont exploser en 2026. Plus complexes à lancer, mais avec un potentiel énorme pour ceux qui veulent se différencier.

Tendance #1 : Print on Demand Personnalisé

Pourquoi c'est stratégique ?

Le marché du Print on Demand connaît une croissance explosive de **+25,3% par an jusqu'en 2031**. La personnalisation devient un standard d'achat, pas une option. Les consommateurs veulent des produits uniques qui reflètent leur identité.

Données de marché :

- Marché mondial POD : 7,9 milliards \$ en 2025 → 39,7 milliards \$ prévu en 2031
- TikTok : "custom merch" = 2,4B de vues, "personalized gifts" = 8,7B de vues
- 67% des millennials préfèrent des produits personnalisés (Deloitte)
- Secteurs porteurs : vêtements (40%), accessoires (25%), décoration intérieure (20%)

Niches POD qui explosent :

- **Pet Personalization** : mugs, coussins, t-shirts avec photo de son animal (TikTok : 2B+ vues)
- **Niche communautaire** : citations, in-jokes pour communautés spécifiques (gamers, infirmières, développeurs...)
- **Aesthetic minimaliste** : posters personnalisables avec dates importantes, coordonnées GPS, cartes du ciel
- **Humour & memes** : t-shirts avec références culturelles actuelles

Avantages du modèle :

- Zéro stock physique → pas de risque financier
- Marges confortables : 40-60% selon les produits
- Scalabilité infinie : même fournisseur pour 10 ou 10 000 commandes
- Créativité différenciante : tu te démarques par tes designs, pas par tes produits

Points de vigilance :

- Qualité d'impression variable → tester plusieurs fournisseurs POD

- Propriété intellectuelle : attention aux designs avec marques/licences
- Temps de production : 3-7 jours + livraison
- Compétition forte sur les niches génériques → il faut nicher fort

Exemple d'angle TikTok : "POV : Tu offres à ta meilleure amie un mug avec votre inside joke"
 → Montrer la réaction surprise → "Personnalise le tien" → Lien bio

Tendance #2 : Produits Durables & Économie Circulaire

Pourquoi c'est stratégique ?

60% des consommateurs européens privilégient désormais les offres circulaires (réparables, recyclables, reconditionnées). La réglementation UE pousse fortement vers l'éco-conception. C'est une vague de fond, pas une tendance passagère.

Données de marché :

- 73% des consommateurs français prêts à payer plus cher pour du durable (ADEME 2024)
- Directive UE 2024 : obligation de réparabilité et d'affichage environnemental
- TikTok : "zero waste" = 4,2B vues, "sustainable living" = 6,8B vues
- Google Trends : "produits réutilisables" +145% en 3 ans

Produits porteurs :

- **Alternatives jetables** : gourdes filtrantes, sacs à vrac, pailles inox, cotons démaquillants lavables
- **Réparation facile** : kits de réparation textiles, patches thermocollants design, outils multifonctions
- **Upcycling créatif** : produits fabriqués à partir de matériaux recyclés (sacs en bâches publicitaires, bijoux en plastique océanique)
- **Consommables rechargeables** : déodorants solides avec contenant durable, savons rechargeables
- **Seconde main premium** : électronique reconditionnée, vêtements vintage sélectionnés

Avantages du modèle :

- Positionnement marque fort → clients fidèles, peu sensibles au prix
- Storytelling puissant → contenu viral naturel
- Panier moyen élevé : les acheteurs "durables" dépensent 30% de plus (Accenture)

- Réglementation favorable → subventions, labels, visibilité

Points de vigilance :

- Sourcing complexe → trouver des fournisseurs vraiment éthiques prend du temps
- Risque de greenwashing → il faut de la transparence totale
- Prix d'achat plus élevés → marges similaires mais CA de départ potentiellement plus lent
- Certification nécessaire → labels Ecocert, GOTS, B-Corp sont un plus

Exemple d'angle TikTok : "Combien j'ai économisé en 6 mois en passant au zéro déchet ?" → Décompte produit par produit → "Kit de démarrage dans ma bio" → Storytelling impact environnemental

■ **Notre recommandation :** Si tu débutes, commence par une des 3 niches principales (bien-être animal, organisation, accessoires créateurs). Si tu as déjà une boutique qui tourne et que tu veux te différencier, explore le POD ou les produits durables. Ces 2 tendances demandent plus de travail initial mais offrent un positionnement unique et des marges solides.

Ce que tu remarques ?

Ces 5 niches :

- ✓ Ont une demande prouvée et stable (ou en forte croissance)
- ✓ Permettent du contenu viral facile
- ✓ Ont des marges saines (40-65%)
- ✓ Ne sont pas encore saturées
- ✓ S'appuient sur des tendances de fond (pas des modes passagères)

Et ce ne sont que 5 des 30+ niches qu'on a validées avec nos élèves dans Ecom Sphere.

■ Ces 5 niches sont issues de notre base de 30+ niches validées avec nos élèves. On analyse en continu les tendances TikTok, Google et les rapports de marché pour identifier les opportunités 3-6 mois avant qu'elles explosent. Tu veux découvrir les autres niches ? On en parle dans l'appel diagnostic.

■ **Une de ces niches vous parle ? Discutons de votre projet !**

→ [Réservez votre appel diagnostic gratuit \(30 min\)](#)

PARTIE 5 : CE QU'IL FAUT VRAIMENT POUR RÉUSSIR

Maintenant que tu connais les niches, parlons de ce qu'il faut **concrètement** pour lancer et réussir. Parce que connaître une niche ne suffit pas. Il faut un plan d'exécution clair.

Les 5 étapes du lancement réussi (méthode Speed Ecom)

Étape 1 : Validation de niche (Méthode 3V)

On ne lance jamais sans valider les 3 piliers (Demande + Logistique + Contenu). Ça prend 3-5 jours d'analyse, mais ça évite 3 mois d'erreurs.

Dans l'accompagnement : On fait cette validation ensemble lors de l'appel diagnostic, puis on affine dans les 15 premiers jours.

Étape 2 : Sourcing intelligent (évolution Ali → Hybride)

On commence par tester avec du dropshipping classique (1-2 produits), puis on bascule en sourcing hybride (fournisseurs EU + partenariats) dès les premières ventes.

Dans l'accompagnement : On te donne les contacts fournisseurs vérifiés, les stratégies de négociation, et la checklist compliance UE.

Étape 3 : Création de contenu (90 jours de scripts)

On te fournit un calendrier de contenu TikTok sur 90 jours. 3 vidéos/semaine minimum, avec les angles qui convertissent pour ta niche.

Dans l'accompagnement : Scripts prêts à l'emploi, exemples de vidéos virales à répliquer, feedback hebdomadaire sur tes contenus.

Étape 4 : Lancement boutique (Speedfly optimisé conversion)

On utilise notre thème Speedfly (testé sur 8 000+ boutiques) pour maximiser la conversion dès le premier visiteur. Design épuré, checkout rapide, trust signals intégrés.

Dans l'accompagnement : Template Speedfly pré-configuré pour ta niche, paramétrage Shopify complet, checklist de lancement.

Étape 5 : Scaling avec TikTok Shop & Partenariats

Une fois que les premières ventes arrivent (généralement semaine 3-6), on scale avec des partenariats créateurs TikTok, la marketplace TikTok Shop pour que des créateurs mettent en avant tes produits, et du SEO on-page.

Dans l'accompagnement : Stratégie de partenariats créateurs, introduction aux créateurs UGC, activation TikTok Shop, optimisation SEO.

Le piège des "fausses solutions" (et pourquoi elles ne marchent pas)

Fausse solution #1 : Copier une boutique qui marche

Résultat : Saturation en 2 semaines. Tout le monde copie la même chose. Tu arrives en retard, tu perds.

Fausse solution #2 : Acheter des formations génériques

Résultat : Information dispersée, aucun suivi. Tu regardes 40h de vidéos, tu ne sais toujours pas par où commencer.

■ Se lancer seul "pour économiser"

Résultat : 80% abandonnent avant 3 mois. Tu perds plus de temps (et d'argent) en erreurs que tu n'en économises.

Ce qui marche vraiment en 2026

✓ Méthode éprouvée depuis 2017

On accompagne des entrepreneurs e-commerce depuis 8 ans. On sait ce qui marche et ce qui ne marche pas. On adapte en continu.

✓ Accompagnement personnalisé 3 mois

Pas une formation pré-enregistrée. Un suivi individuel, des appels réguliers, des feedbacks sur tes contenus et ta boutique.

✓ Communauté de 350+ membres actifs (Ecom Sphere)

Tu rejoins une vraie communauté d'entraide sur Skool. Questions, partages de résultats, sessions live, ressources partagées.

PARTIE 6 : QUALIFICATION - EST-CE POUR VOUS ?

Avant de réserver un appel, prenons 2 minutes pour vérifier que notre accompagnement correspond vraiment à ce que tu cherches.

On ne veut travailler qu'avec des personnes motivées et alignées avec notre approche.

Cet accompagnement est-il fait pour vous ?

Cochez mentalement les cases qui vous correspondent :

- Je veux lancer ma première boutique (ou relancer après un échec)
- Je préfère construire sur du durable que chercher le coup rapide
- Je suis prêt à créer du contenu régulièrement (même simple)
- J'ai au moins 10h/semaine à consacrer à mon projet
- J'ai un budget de départ pour lancer ma boutique
- Je veux être accompagné, pas juste acheter une formation

Si vous avez coché 4 cases ou plus → L'appel diagnostic est fait pour vous. Continuez à la page suivante.

Si vous avez coché moins de 4 cases → On vous conseille de clarifier votre projet avant de réserver.

Posez-vous ces questions :

- Suis-je vraiment prêt à lancer maintenant ?
- Ai-je le temps et le budget nécessaires ?
- Est-ce que je veux vraiment être accompagné ?

On préfère être honnête : si vous n'êtes pas prêt, on ne pourra pas vous aider efficacement.

PARTIE 7 : RÉSERVEZ VOTRE APPEL DIAGNOSTIC

Votre appel diagnostic gratuit (30 minutes)

Objectif de l'appel :

On ne vous vend rien de force. On analyse votre situation, on valide ensemble si notre accompagnement peut vous aider, et on vous dit honnêtement si c'est le bon moment pour vous.

Ce qui se passe pendant l'appel (30 minutes)

→ On analyse votre situation

Débutant complet ? Boutique existante qui ne convertit pas ? Budget disponible ? Disponibilité réelle ?

→ On discute de vos objectifs e-commerce

Qu'est-ce qui vous motive ? Quels sont vos centres d'intérêt ? On identifie ensemble les pistes qui pourraient vous correspondre.

→ On vous explique notre méthode

Comment fonctionne l'accompagnement, les étapes concrètes, ce que vous pouvez attendre des 3 mois.

→ On voit si on peut travailler ensemble

On vous dit honnêtement si notre accompagnement correspond à votre situation. Parfois ce n'est pas le bon moment, et on vous le dira.

Ce que vous repartez avec (même si vous ne nous rejoignez pas)

- ✓ Plus de clarté sur votre projet e-commerce
- ✓ Une première direction de niche à explorer
- ✓ Les prochaines étapes concrètes à suivre

L'objectif de cet appel est de vous aider à y voir plus clair, que vous nous rejoigniez ou non.

Pourquoi c'est gratuit ?

Parce qu'on veut voir si on peut vraiment travailler ensemble sur votre projet. Cet appel nous permet de comprendre votre situation et vos objectifs. Et à vous de voir si notre méthode vous correspond.

On accompagne maximum 10 personnes par mois pour garantir la qualité de l'accompagnement.

Places limitées : lisez bien ceci

→ On accompagne maximum 10 nouveaux entrepreneurs par mois.

Pourquoi cette limite ? Parce qu'on fait de l'accompagnement personnalisé, pas de la formation de masse. Chaque élève a un suivi individuel, des feedbacks réguliers, des appels dédiés.

Concrètement :

- Si l'agenda est plein, vous serez en liste d'attente pour le mois suivant
- Les places se remplissent généralement dans les 10 premiers jours du mois
- En novembre 2025, il reste 4 accompagnements disponibles

Témoignages de nos élèves

Thomas, 34 ans - Boutique bien-être animal

"J'ai lancé il y a 3 mois avec Speed Ecom. Première vente au bout de 18 jours, aujourd'hui je suis à 4000€/mois en organique. Cédric et l'équipe sont hyper dispo."

Sarah, 28 ans - Boutique organisation maison

"Ce qui m'a convaincu ? Pas de bullshit sur des millions rapides. Une vraie méthode, un vrai suivi. J'ai enfin une boutique qui tourne."

Kevin, 41 ans - Boutique accessoires créateurs

"L'accompagnement m'a évité des mois d'erreurs. Le ROI est déjà là."

RÉSERVER MON APPEL DIAGNOSTIC GRATUIT

[CLIQUEZ ICI POUR ACCÉDER À L'AGENDA](#)

→ Choisissez votre créneau (30 min)

→ Vous recevrez un mail de confirmation

→ On se parle bientôt

FAQ - Vos questions fréquentes

L'appel est vraiment gratuit ?

Oui, sans engagement. On ne vous vend rien de force. Si ça ne match pas, on vous le dit honnêtement.

Combien coûte l'accompagnement si je rejoins ?

On vous le précise pendant l'appel, selon votre situation et vos besoins. Chaque parcours est adapté.

Je suis débutant total, c'est OK ?

Absolument. 70% de nos élèves partent de zéro. On vous accompagne depuis la validation de niche jusqu'aux premières ventes (et au-delà).

Je dois avoir un budget énorme pour commencer ?

Non. On vous montre comment démarrer intelligemment selon votre budget disponible. On adapte la stratégie à votre situation.

Et si je vis hors France ?

Pas de problème. On accompagne des francophones en Belgique, Suisse, Canada, et autres pays. L'accompagnement est 100% en ligne.

Qu'est-ce qui différencie Speed Ecom des autres formations ?

On n'est pas une formation. C'est un accompagnement personnalisé sur 3 mois avec suivi individuel, feedback hebdomadaire, et accès à une vraie communauté active (Ecom Sphere).

P.S. - Si vous hésitez encore

Vous hésitez encore ? C'est normal. Lancer une boutique fait peur.

Voici ce qui se passe si vous ne réservez PAS l'appel :

Dans 3 mois, vous serez au même point. Peut-être aurez-vous tenté seul, galéré avec du dropshipping classique, perdu 2000€ en pubs Facebook, abandonné.

Voici ce qui se passe si vous réservez 30 minutes maintenant :

Dans 3 mois, vous aurez une boutique qui tourne, des premières ventes régulières, une méthode claire pour scaler, et une communauté pour vous épauler.

Le choix vous appartient.

On est là si vous êtes prêt.

Cédric Anger

Fondateur Speed Ecom

@ecom.sphere sur TikTok

Speed Ecom | Depuis 2017

400+ entrepreneurs accompagnés • 8 000+ boutiques Speedfly

Communauté Ecom Sphere : 350+ membres actifs