

A large, modern warehouse with tall, dark blue metal shelving units. The shelves are filled with numerous cardboard boxes. The floor is a polished concrete. In the background, there are overhead lights and some yellow directional signs on the ceiling.

20 thématiques rentables pour lancer son e-commerce cette année

– Un guide offert par <http://le-ecommerce.com>

Avertissement

Ce document est destiné uniquement à un usage privé. Il ne peut être distribué, partagé ni revendu. Il ne peut être copié, même en partie.

N° unique 827CNSG9183

© Le-ecommerce.com / Formacie. Tous droits réservés.

La reproduction de ce document et sa distribution sont interdites, sous toutes formes, en totalité et en parties, sans autorisation écrite.

Table des matières

Avertissement	1
Table des matières.....	3
20 thématiques rentables pour lancer son e-commerce cette année	5
1. Objets connectés/domotique.....	7
2. Produits bios.....	8
3. Produits artisanaux	9
4. Du vin.....	10
5. Un système de box.....	11
6. Des objets rétro	12
7. Des objets pour senior	13
8. Produits pour l'entretien de la barbe	14
9. Des ustensiles de cuisine	15
10. Produits de luxe d'occasion	16
11. Produits équitables	17
12. Vente de templates pour site internet	18

13. Loisirs créatifs	19
14. Des produits pour allergiques	20
15. Insectes comestibles.....	21
16. Accessoires pour NAC.....	22
17. Produits du monde.....	23
18. Accessoires pour voiture et moto	24
19. Matériel de jardinage ou bricolage	25
20. Jouets d'antan	26
Lancez-vous !	27

20 thématiques rentables pour lancer son e-commerce cette année

Envie de lancer votre e-commerce dès que possible ? Je vous félicite de vouloir tenter cette grande aventure ! Vous verrez, c'est assez valorisant d'être à la tête de sa propre entreprise, de gérer seul son emploi du temps et de participer vivement à la satisfaction des clients.

Par ailleurs, l'e-commerce est un secteur qui ne cesse jamais d'évoluer et dont l'avenir s'annonce radieux sous le soleil français. L'achat en ligne se démocratise et devient de plus en plus naturel pour des consommateurs qui naissent maintenant avec un ordinateur en main.

Alors, vous avez totalement raison de vouloir lancer votre boutique en ligne et devenir votre propre patron. La voie que vous avez choisie a clairement un futur lumineux. Cependant, pour démarrer votre activité sur les chapeaux de roue, il est nécessaire de choisir soigneusement le type de produits que vous allez vendre.

Pour vous aider, je vous propose aujourd’hui 20 thématiques rentables pour lancer votre e-commerce avec succès !

1. Objets connectés/domotique

Si l'e-commerce a un avenir radieux, c'est parce que tous les regards se tournent vers les nouvelles technologies et surtout celles qui facilitent le quotidien. À cet effet, les objets connectés et les accessoires domotiques ont le vent en poupe et risque de naviguer encore longtemps sur l'océan de la consommation.

Ces petits gadgets qui vous aident à mesurer et analyser aussi bien votre santé, que vos performances sportives, votre consommation d'énergie, votre façon de manger, votre sommeil, l'état de vos plantes ou les gestes de votre bébé se vendent déjà par milliers et cela va encore s'accroître dans les prochaines années.

Exemples à suivre :

<http://www.domotique-store.fr/>

<http://www.univers-domotique.com/>

2. Produits bios

Nous entrons dans une nouvelle ère de consommation avec des acheteurs de plus en plus soucieux de leur hygiène de vie. Ils s'intéressent davantage à leur santé et à celles de leurs enfants, conscients des enjeux sanitaires, mais aussi environnementaux de leur consommation quotidienne. C'est ainsi qu'ils se tournent vers des produits bio : alimentation, textile, objets de décoration, vin, etc.

Ouvrez alors un e-commerce entièrement dédié à l'univers du bio et vous vous assurez une rentabilité sur plusieurs années !

Exemples à suivre :

<http://www.mondebio.com>

<http://www.boutiquebio.fr/>

3. Produits artisanaux

Dans la même logique que le point précédent, les clients veulent revenir à une consommation plus saine, mais aussi retrouver l'authenticité des produits. Les produits artisanaux sont donc une valeur sûre, qui leur permet d'acheter local, de faire travailler un petit producteur, mais aussi de profiter d'articles de grande qualité.

Donc à vous d'ouvrir une boutique en ligne qui surfe sur le « handmade » (fabriqué à la main) et sur le « made in » suivi de la région de votre choix. Que ce soit dans le secteur alimentaire, dans la mode, la joaillerie, la décoration, les jouets ou encore la maroquinerie, tout ce qui est fabriqué au sein d'un petit atelier par un homme ou une femme seule se vend à merveille.

Exemples à suivre :

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

<http://graindeperles.fr/>

4. Du vin

Cela peut paraître étonnant, mais les internautes plébiscitent la vente de vin en ligne. Si la marge de progression est encore grande, il s'avère que ce secteur est en pleine expansion, avec les cavistes et même les viticulteurs qui sont de plus en plus nombreux à ouvrir leur boutique en ligne.

Trouvez un concept unique, avec des appellations qui sont encore peu distribuées en ligne ou des domaines aux noms originaux, pour créer un e-commerce singulier qui va faire sensation !

Exemples à suivre :

<https://www.wine-in-black.fr/>

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

5. Un système de box

Les box, en voilà une idée qui fonctionne plein pot ! Le concept : les internautes s'abonnent et reçoivent chaque mois une sélection de produits sur un thème choisi. À vous d'analyser, après une étude de marché et une étude de vos envies, le secteur d'activité sur lequel vous pouvez vous positionner.

Par exemple, il existe des box pour les geeks, pour les barbus, pour les fashionistas, pour les œnologues débutants, pour les futures mamans, pour les parents, pour les passionnés de voyage ou encore pour les propriétaires d'animaux.

Par contre, évitez de lancer une box beauté ou cosmétique, ce marché est ultra-saturé !

Exemples à suivre :

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

<http://stuffbox.fr/>

6. Des objets rétro

Le vintage a toujours eu des aficionados ! La déco rétro revient sans cesse à la mode et certains passionnés se transforment même en collectionneurs. Remettez au goût des jours des objets d'une autre époque pour les proposer aux nostalgiques, comme aux fans de déco provenant d'un autre siècle.

Exemples à suivre :

<http://www.vintagepeople.com/6-la-boutique>

<http://www.uniq-shop.com>

7. Des objets pour senior

Les web-entrepreneurs choisissent généralement un marché où les adolescents et les jeunes adultes sont les principaux clients. Ils pensent que c'est la cible la plus représentée sur la toile et donc celles qui ont le potentiel d'apporter le plus de chiffre d'affaires. Certes, ils sont majoritaires, mais les seniors s'équipent et se forment de plus en plus. Il n'y pas d'âge pour entrer dans l'ère numérique et faire ses achats sur internet !

De plus, l'avantage d'un e-commerce dédié aux personnes âgées est la faible concurrence... pour l'instant ! Pensez-y et n'hésitez pas à créer une boutique qui propose des équipements de la maison, des loisirs, du prêt-à-porter, des accessoires de confort, du petit matériel médical ou encore des coffrets cadeaux qui s'adaptent à l'art de vivre des plus de 60 ans.

Exemples à suivre :

<http://www.espaceseniors.fr/index.cfm>

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

8. Produits pour l'entretien de la barbe

La pilosité faciale connaît aussi un cycle de mode assez régulier. Les hommes portant la barbe ont toujours existé et il n'y a pas de raison pour que cela change ! Cependant, entretenir une barbe n'est pas de tout repos et il est difficile de trouver les accessoires adéquats dans les grandes surfaces.

C'est là que vous entrez en jeu en proposant une boutique en ligne qui leur fournira tout le nécessaire pour démêler, couper, nettoyer et brosser leur magnifique barbe. Ajoutez un blog où vous donnez des conseils pour la soigner au quotidien et vous êtes sûr de faire décoller vos ventes.

Exemples à suivre :

<https://shop.barbechic.fr/>

<http://www.barbe-n-blues.fr/>

9. Des ustensiles de cuisine

Les émissions de cuisine ne s'arrêtent jamais ! « Top chef », « Cauchemar en cuisine », « Masterchef », « Un dîner presque parfait », « Norbert et Jean: le défi », « Dans la peau d'un chef »... l'art culinaire est tendance depuis plusieurs années et semble bien vouloir le rester.

À cet effet, pourquoi ne pas profiter de ce regain pour la cuisine pour proposer des ustensiles qui plairont autant aux spécialistes qu'aux débutants. Vous pouvez choisir la voie de l'originalité en proposant des accessoires colorés, aux formes originales, qui permettront d'égayer sa cuisine, ou distribuer carrément des grandes marques pour privilégier le haut de gamme et la clientèle professionnelle.

Exemples à suivre :

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

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

10. Produits de luxe d'occasion

La vente de produits de luxe d'occasion est encore un marché peu exploré en France. Il convient alors de se pencher sur cet univers pour voir comment lancer un e-commerce qui pourra, au choix, proposer directement des produits d'occasion, ou instaurer un système collaboratif où ce sont les internautes qui proposeront à la vente ces objets.

Cela serait une sorte d'eBay, mais spécialisé sur ce créneau, où il n'y aurait pas de contrefaçons ou d'arnaques. Offrez une garantie d'authenticité à tous vos clients et vous êtes certain de vous démarquer et de rentabiliser votre e-commerce !

Exemples à suivre :

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

<http://www.opportunities.fr/>

11. Produits équitables

On revient sur les tendances qui démontrent que les acheteurs souhaitent revoir leur mode de consommation pour se diriger vers un commerce plus sain et équitable. Vous pouvez donc surfer sur cette évolution et proposer des produits issus de ce type de commerce : café, thé, chocolat, épices, biscuits, céréales, cosmétiques...

Foncez, il y a encore très peu de concurrents sur le marché !

Exemples à suivre :

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

<http://www.epicerie-equitable.com/epicerie/catalog/index.php>

12. Vente de templates pour site internet

Comme le numérique ne cesse de croître et que l'e-commerce a le vent en poupe, pourquoi ne pas proposer d'aider les autres web entrepreneurs ? Si vous avez des connaissances en graphisme et développement web, c'est le moment de les utiliser pour façonner de jolis thèmes Wordpress, Prestashop, Joomla ou encore Magento pour les entrepreneurs, blogueurs et e-commerçants !

Exemples à suivre :

<http://www.templatemonster.fr/>

<http://themeforest.net/>

13. Loisirs créatifs

Le « Do It Yourself » est un loisir qui se développe de plus en plus. Il permet à chacun de se distraire, tout en construisant des objets utiles pour la maison. Alors plutôt que de vendre des articles entièrement construits, pourquoi ne pas les commercialiser en kit ? Vous allez ainsi attirer les passionnés du DIY, ainsi que les artisans qui achètent ces accessoires pour fabriquer leurs propres créations et les revendre à leur tour. Les loisirs créatifs vous permettront ainsi de toucher une cible diversifiée.

Pour assurer la rentabilité de votre e-commerce, pensez à proposer des tutoriels sympathiques, des articles utiles et des guides d'achat sur un blog.

Exemples à suivre :

<http://www.toutacreer.fr/>

<http://www.qmj.fr/>

14. Des produits pour allergiques

Il y a de plus en plus d'allergiques et d'intolérant à certains produits : le gluten, le lactose, l'arachide, les fruits à coque, etc. Ces personnes ont souvent du mal à trouver des aliments sur lesquels il est spécifiquement indiqué les allergènes qui les concernent. Ils éprouvent alors des difficultés à faire leurs courses au quotidien et doivent souvent manger les mêmes repas.

Vous pouvez alors apporter un peu de bonheur dans les assiettes de ces personnes en créant une boutique en ligne avec des aliments conçus sans allergène et scrupuleusement classés par catégorie. Ils pourront ainsi faire leurs achats alimentaires en toute sécurité !

Exemples à suivre :

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

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

15. Insectes comestibles

Cela peut paraître peu ragoûtant aux premiers abords, mais pourtant les vers, grillons ou criquets à déguster sont tendance. Certains les achètent dans l'intention réelle de les servir en apéritif, d'autres uniquement pour tester et une dernière catégorie pour offrir un cadeau malicieux à leurs amis.

Dans tous les cas, il existe un marché pour les insectes comestibles qui va forcément s'accroître !

Si vous pensez qu'un e-commerce ne vendant que ces articles ne peut être rentable, vous pouvez alors ajouter d'autres produits comme des boissons à base d'insectes, des livres sur ces petites bêtes ou tout aliment d'épicerie fine élaboré avec cet ingrédient unique.

Exemples à suivre :

<http://www.insectescomestibles.fr/>

<http://www.sexystuff.fr/fr/>

16. Accessoires pour NAC

Sur la toile, vous trouverez de nombreuses boutiques en ligne dédiées à la vente d'accessoires et d'alimentation pour les chiens, les chats ou les furets. Ces sites marchands ont généralement un petit rayon dédié aux NAC. Ces Nouveaux Animaux de Compagnie, qui regroupent les oiseaux, les rongeurs, les reptiles, les insectes, les araignées et les poissons, sont pourtant présents dans 5% des foyers. Ils méritent d'avoir une boutique en ligne qui leur est entièrement dédiée. Une sorte de royaume des NAC !

Vous pouvez alors choisir de vous positionner sur une niche (sans mauvais jeu de mots) ultraspecialisée comme uniquement les accessoires pour reptiles ou alors créer une boutique complète pour tous les NAC.

Exemples à suivre :

<http://www.nacstore.fr/fr/>

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

17. Produits du monde

Vous pouvez aussi choisir de faire voyager vos futurs clients en leur proposant des produits issus des quatre coins du globe. Cela peut être de l'alimentaire, en offrant par exemple des épices orientales, du café colombien, du thé chinois, des sauces italiennes ou des marmelades anglaises. Mais vous pouvez aussi importer du mobilier et de la décoration inspirés d'autres cultures.

Chacun pourra alors voyager depuis chez soi ou simplement prolonger l'expérience de ses dernières vacances.

Exemples à suivre :

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

<http://www.epices-du-monde.com/>

18. Accessoires pour voiture et moto

Il est clair que les gens vont continuer de rouler en voiture et en moto pour se promener, se rendre à leur travail ou partir en vacances. Pourquoi ne pas s'adresser à eux en leur proposant toutes les pièces nécessaires pour customiser leur véhicule ou simplement remplacer des pièces défectueuses ?

Par ailleurs, les acheteurs sont particulièrement intéressés par l'achat en ligne de pièces de rechange. Pourquoi ? Parce qu'elles sont bien souvent moins chères que chez le garagiste. Pensez à proposer une interface intuitive qui les accompagnera tout au long du processus d'achat pour être certains qu'ils choisissent les articles adaptés à leur modèle de voiture.

Exemples à suivre :

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

<http://www.access-moto.com/>

19. Matériel de jardinage ou bricolage

Le jardinage et le bricolage ne sont plus vus comme des corvées, mais plutôt comme des passions relaxantes. Par conséquent, beaucoup de bricoleurs en herbe se tournent vers internet pour trouver des astuces et des idées pour construire leurs propres installations, réparer leurs appareils, labourer leur jardin, créer un potager ou simplement entretenir une plante.

Offrez-leur un site qui regorge de conseils et tutoriels pratiques pour entretenir leur intérieur et leur extérieur, avec un e-commerce annexe qui leur fournira tous les outils et matières premières indispensables !

Exemples à suivre :

<http://www.completement-marteau.com/connexion/>

<http://www.mr-jardinage.com/>

20. Jouets d'antan

Si vous pensez que les parents inondent leurs enfants de jouets high-tech et délaissent les jeux du bon vieux temps, c'est faux ! De la même façon qu'ils souhaitent un environnement plus sain pour leurs bambins, en privilégiant des produits bio, ils reviennent aussi aux traditionnels jouets en bois qui éveillent la curiosité et stimulent l'imagination.

Plus sains que des jouets en plastique, ces derniers retrouvent donc une seconde jeunesse et yoyos, crécelles, jeux de construction, bilboquets ou encore puzzles viennent booster la créativité des plus petits.

De plus, si vous combinez des jouets « Made in France » et/ou fabriqués en bois bio, vous entrez dans une niche peu concurrentielle. Exemples à suivre :

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

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

Lancez-vous !

Avec ces 20 thématiques, vous pourrez lancer rapidement votre e-commerce et le rentabiliser !

Tous ses secteurs souffrent encore de peu de concurrence et vous pouvez vraiment vous distinguer en y apportant votre touche personnelle et votre savoir-faire. À vous de piocher l'idée qui vous inspire le plus et qui correspond à vos propres passions !

Plus un e-commerçants aime son métier, mieux il le fera et plus il augmentera ses chances de succès.

A très bientôt sur [le blog](#), ou sur une de mes [formations e-commerce](#) !