

Avant-propos

Autrefois réservées aux produits vendus exclusivement par Internet, les boutiques en ligne se sont généralisées à tous les types de commerces, notamment après que les grandes enseignes se furent appropriées ce nouveau canal de vente. Mais c'est grâce à l'essor de logiciels libres de qualité que la création de boutiques en ligne s'est à ce point démocratisée... Et c'est tant mieux ! Car loin de n'être qu'un gadget, elle est devenue indispensable à tout entrepreneur qui veut réduire ses coûts, se faire connaître, fidéliser ses clients et en acquérir de nouveaux.

Nous expliquons dans cet ouvrage comment créer une boutique en ligne professionnelle grâce au couple Joomla/VirtueMart.

À qui s'adresse ce livre ?

Ce livre s'adresse évidemment à tout ceux qui désirent lancer leur boutique en ligne, et plus largement :

- aux créateurs d'entreprises,
- aux commerçants qu'ils soient en TPE ou PME,
- à tout ceux qui désirent avoir une présence commerciale sur le Web.

Il n'exige pas de prérequis et s'adresse à vous, que vous soyez débutant ou expérimenté, autodidacte, professionnel, simplement curieux, perfectionniste...

Comme tous les ouvrages de cette collection Accès Libre, ce livre n'est pas un simple manuel utilisateur donnant la liste des fonctionnalités de Joomla et VirtueMart. Il part du besoin de vous, lecteur, qui souhaitez lancer votre activité sur le Web, et vous propose, sous forme d'apartés, des compléments d'informations, textes de loi, mais aussi des rappels techniques et anecdotes.

Site d'accompagnement

Vous trouverez, sur le site d'accompagnement, les ressources citées dans cet ouvrage. Vous pourrez également, depuis ce site, nous envoyer un message afin de nous dire ce que vous avez pensé de ce livre.

► <http://www.boutique-virtuemart.com>

Les auteurs connaissent par cœur les outils dont ils parlent : ils ont participé à leur développement, mais sont aussi des utilisateurs experts qui souhaitent transmettre leur expérience de façon didactique.

Structure de l'ouvrage

Ce livre vous accompagne étape par étape dans la création d'une boutique en ligne, en décrivant le processus à suivre.

Le **chapitre 1**, « **Votre projet de boutique en ligne avec Joomla et VirtueMart** », vous propose des pistes de réflexions avant de vous lancer tête baissée dans l'aspect technique de la création d'un site de e-commerce : quelles sont les implications du commerce électronique, comment définir ses besoins ? Une deuxième partie vous présente les caractéristiques de la solution Joomla et VirtueMart, et les prérequis pour créer votre boutique en ligne en termes d'hébergement et de nom de domaine.

Vous verrez ensuite au **chapitre 2**, « **Installation de Joomla et VirtueMart** », que l'installation de Joomla et VirtueMart est la première étape obligatoire avant de pouvoir créer son site. Ce chapitre vous guide dans cette étape, et fournit des astuces pour adapter cette installation à votre environnement.

Le **chapitre 3**, « **Préparer votre environnement** », explique quels paramètres configurer avant de préparer son catalogue : régler l'envoi d'e-mails, configurer la TVA, préparer les formulaires pour l'inscription des clients, définir des groupes de clients.

Le **chapitre 4**, « **Structurer et présenter son catalogue** », décrit comment organiser son catalogue, et toutes les options possibles pour décrire un produit : images, descriptifs, caractéristiques, fiches techniques, lots, gammes de produits... Pour chacune des options, un exemple concret de produit avec la marche à suivre détaillée pour les créer.

Les frais de port sont présentés en général juste avant la validation d'une commande. Il est important qu'ils soient bien pensés et que cette étape ne soit pas une mauvaise surprise pour votre client. Quant à l'expédition, elle est la dernière phase entre vous et votre client, pressé de recevoir son colis dans de bonnes conditions et dans les délais annoncés. C'est ce qu'explique le **chapitre 5**, « **Frais de port et expéditions** », qui vous aidera à définir une bonne politique de frais de port, mais aussi à choisir de bons modes d'expédition. Des exemples de configuration de plusieurs solutions vous sont présentés.

Le **chapitre 6**, « **Personnaliser les accès à l'administration de la boutique** », explique comment configurer le site pour permettre l'intervention d'autres collaborateurs sur le site, auxquels vous pourrez donner un accès restreint à certaines parties de l'administration de votre boutique.

Vous verrez au **chapitre 7**, « **Animer votre boutique : le contenu éditorial avec Joomla** », comment attirer votre clientèle en tirant profit de la puissance du CMS Joomla. Vous pourrez ainsi créer du contenu éditorial, et vous verrez par exemple comment accompagner chaque produit de conseils pratiques.

Vous avez préparé votre catalogue, proposé du contenu éditorial ; il est temps de s'occuper de l'apparence du site. Le **chapitre 8**, « **Personnaliser sa boutique** », après de premiers conseils en design, vous aidera à choisir un gabarit (template), vous expliquera comment l'installer, le modifier, et comment modifier la présentation de votre site. Il abordera ensuite l'utilisation des thèmes de VirtueMart pour présenter de différentes façons vos pages de produits et vos fiches produits.

Enfin, le **chapitre 9**, « **Déployer de votre boutique sur l'Internet** », explique comment transférer votre site vers son lieu final, l'hébergement, au moment où il doit prendre vie. Plus que quelques paramétrages à faire dans ce nouvel environnement pour optimiser la rapidité, rendre les URL plus lisibles.

Le paiement est la concrétisation d'une commande. Mais quelles modes de paiement allez-vous choisir ? C'est ce qu'explique le **chapitre 10**, « **Le paiement** », qui présente un panorama des méthodes de paiement les plus utilisées en France.

Bien entendu, votre site est en ligne, il vit... D'où l'importance de ne pas négliger le dernier **chapitre 11** consacré à la **sécurité et à la maintenance du site**. Erreurs de manipulation, crashes de disques ou internautes malveillants, les risques de le voir disparaître ne manquent pas. Il est donc indispensable de comprendre d'où viennent les menaces, de protéger, surveiller et sauvegarder votre site, voire au pire, d'être capable de le restaurer. Pour votre entreprise en ligne, un gage de sérieux et de pérennité !

Le site est maintenant parfaitement fonctionnel, il est temps de le propulser sur la Toile et de vous préparer à la gestion quotidienne des commandes qui seront bientôt là. Le **chapitre 12**, « **Marketing de la boutique et gestion quotidienne** », dévoile les principales bonnes pratiques en matière de référencement, visibilité et promotion sur le Web, mais également par les fonctions clés que sont la consultation des commandes, la modification de l'état d'avancement de leur traitement, l'enregistrement des paiements, l'envoi partiel de commande et la mise à jour du stock.

Remerciements

Ce livre est l'occasion de rendre hommage à tous les nonymes et anonymes qui font de Joomla et VirtueMart deux logiciels à succès. J'aimerais remercier tout particulièrement tout ceux qui animent le portail de Joomla.fr. C'est grâce à eux que j'ai pu écrire ce livre, car ils m'ont un jour transmis le virus de l'Open Source, de Joomla, et de VirtueMart.

Mon premier contact fut *Lexel* (Johan Martin), il est le fondateur de *mambofrance*, devenu ensuite *joomlafrance*, le site des extensions de Joomla.

La deuxième personne rencontrée au hasard de la lecture des forums fut *Hornos* (Ivan Gautreau). Incroyable Hornos, un nombre impressionnant de messages postés sur le forum, et autant de personnes qu'il a aidées au fil des années. Il est le fondateur de *mambofacile* devenu *joomlafacile*, l'auteur du fameux et fabuleux *Joomla pour les nuls*. Il a quitté l'équipe de Joomla récemment, mais il y mérite son statut de VIP.

Daneel (Yann Gomiéro) est depuis quelque temps aux commandes de *joomlafrance*. Infatigable, il teste toutes les extensions de Joomla (et il y en a !), et c'est grâce à lui que nombre d'entre elles sont en français.

Opware2000 (Nicolas Ogier), modérateur, traducteur, que j'ai aussi envie de qualifier d'infatigable.

Une mention spéciale pour *Infograf768* (Jean-Marie Simonet), il est l'un des membres fondateurs de la Core Team de Joomla, et est à l'origine du nom « Joomla » qui veut dire « tous ensemble » en swahili (mais où et quand a-t-il appris cette langue ?). Il est également à l'origine de nombreuses améliorations, notamment l'internationalisation totale de Joomla dans la version 1.5. Il a rejoint depuis peu l'équipe des modérateurs du forum de Joomla.fr pour notre plus grand bonheur.

Un clin d'œil à *Sarki* (Mihály Marti) qui a intégré l'équipe des modérateurs, et qui, un jour lors d'une présentation sur VirtueMart, m'a bien dépannée.

Il y en a plein d'autres que j'ai rencontrés dans la vraie vie : *Yéti* (François Legastelois), *Paimages* (Pierre-André Vullioud) et tous ceux que je ne connais que virtuellement. Tous m'ont impressionnée par leur gentillesse, leur disponibilité et leur générosité.

Je n'oublie pas Sören Eberhardt-Biermann, chef du projet VirtueMart, qui œuvre tous les jours depuis plusieurs années à son développement.

Merci à vous tous ! Nous sommes tous différents : âge (des jeunes, des papys et des mamies), culture, origine (Suisse, Belgique, Canada, Afrique, Hongrie, Norvège...), motivation (commerciale, ludique)... Et c'est ça qui fait notre force.

Enfin je voudrais aussi remercier

Julie Deganutti (<http://www.jadeblackdesign.com/>), qui a gentiment accepté d'illustrer ce livre. Son petit bonhomme va nous accompagner tout au long de ce livre, en introduction de chaque chapitre.

Bien sûr, merci à Thierry Tardif (<http://www.alpha-design.fr/>), qui a partagé cette aventure d'auteur avec moi.

Sans oublier toute l'équipe des éditions Eyrolles, pour leurs relectures attentives et leurs précieux conseils.

Valérie (*Alatak*)

<http://www.alatak.net/>