

Guide Complet : Webflow vs WordPress vs Shopify

Document de référence pour arguments de vente et prospection

GUIDE D'UTILISATION RAPIDE - QUALIFICATION PROSPECT

Questions de Qualification (à poser systématiquement)

1. **Type de site ?** Site vitrine ou e-commerce ?
2. **Budget création ?** <2 000€ / 2 000-5 000€ / >5 000€ ?
3. **Si e-commerce : Nombre de produits ?** <20 / 20-100 / >100 ?
4. **Besoins spécifiques ?**
 - Job board / annuaire géolocalisé ?
 - Site multilingue (combien de langues) ?
 - Boutique physique + POS ?
 - Fonctionnalités très spécifiques ?

Décision Express (basée sur les réponses)

SITES VITRINES :

-  **Webflow** si : Budget $\geq$ 2 500€ + pas de besoin niche + client veut zéro maintenance
-  **WordPress** si : Budget <2 000€ OU besoins très spécifiques (job board, annuaire, multilingue 10+ langues)

E-COMMERCE :

-  **Shopify** si : >50 produits OU croissance prévue OU multi-canal OU POS physique
-  **Webflow E-commerce** si : <20 produits + design ultra-différenciant crucial + marque premium
-  **WooCommerce** si : Besoins très spécifiques OU site WordPress existant OU contrôle total requis

Arguments Choc (à retenir)

Webflow vs WordPress (vitrines) :

- "Webflow : zéro maintenance technique, site plus rapide, mieux référencé"
- "WordPress : économie apparente mais 1-2h/mois de maintenance obligatoire + mises à jour + sécurité"

Shopify vs WooCommerce (e-commerce) :

- "Shopify : POS intégré, vente multi-canal, scaling infini, maintenance automatique"
 - "WooCommerce : moins cher à l'entrée mais maintenance technique obligatoire (mises à jour, sécurité, backups)"
-

TABLE DES MATIÈRES

1. Sites Vitrines : Webflow vs WordPress
 2. E-commerce : Shopify vs Webflow vs WooCommerce
 3. Tableaux Comparatifs Rapides
 4. Arguments de Vente par Type de Client
 5. Pourquoi pas les Autres Plateformes ? ← **NOUVEAU**
-

SITES VITRINES : WEBFLOW VS WORDPRESS {#sites-vitrines}

WEBFLOW : La Solution Moderne Sans Maintenance

Avantages

Performance & Technique

- Code propre et optimisé généré automatiquement
- Hébergement ultra-rapide sur AWS (CDN mondial)
- SSL, sécurité, backups : tout automatique
- Site rapide out-of-the-box sans optimisation

Productivité

- Designer visuel puissant : créez directement sans passer par Figma
- Pas de maintenance technique (0h/mois par site)
- Mises à jour automatiques : pas de plugins à gérer
- Zéro conflit de plugins, zéro bug post-update

Expérience Client

- Interface d'édition très simple pour clients non-techniques
- Pas de maintenance mensuelle obligatoire à facturer
- Site toujours à jour, jamais de surprises

SEO

- Champs SEO intégrés nativement (title, meta, Open Graph)
- Pas besoin de plugin type Yoast
- IA pour générer automatiquement les meta descriptions
- Sitemap automatique

Temps de Formation

- 1 journée pour maîtriser la config technique (si vous ne faites pas le design)
- 2-3 jours pour tout maîtriser (design + config)

✖ Inconvénients

Coûts

- Hébergement : 23€/mois minimum (plan CMS avec blog)
- Plus cher que WordPress basique (10€/mois)
- Pas de plan vraiment économique pour TPE ultra-serrées

Limitations Fonctionnelles

- Écosystème d'extensions plus limité que WordPress
- Certaines fonctionnalités complexes nécessitent du code custom
- Dépendance à Webflow Inc. (vendor lock-in)

Spécificités

- Multilingue : Localization existe mais c'est un add-on payant supplémentaire
- Pas idéal pour sites très complexes (job boards, annuaires, intranets)
- Memberships natif arrêté (besoin de Memberstack pour espaces membres)

💰 Coûts Webflow

Plans Site (facturés annuellement)

- **Basic** : 14€/mois (site simple, pas de CMS)
- **CMS** : 23€/mois (blog, 2000 items CMS) ← **Le plus courant**
- **Business** : 39€/mois (fort trafic, 10 000 items CMS)

Ce qui est INCLUS

- Hébergement performant
- SSL automatique
- Backups quotidiens
- Sécurité
- CDN mondial
- Support technique

Ce que VOUS facturez au client

- **Création initiale** : 2 000€ - 5 000€ (site 5-10 pages)
- **Support éditorial optionnel** : 20-50€/mois (formation, aide ponctuelle)
- **Évolutions** : tarif projet (nouvelles pages, fonctionnalités)
- **PAS de maintenance technique obligatoire**

Quand Choisir Webflow

Idéal pour :

1. Sites vitrines classiques (5-20 pages + blog)

- Agence marketing, cabinet avocat, restaurant, artisan
- Exemple : "Un cabinet d'architecture veut un site élégant avec portfolio de projets"

2. Marques qui veulent un design sur-mesure

- Startups tech, marques lifestyle, consultants premium
- Exemple : "Une startup SaaS veut se démarquer avec un site moderne et animé"

3. Clients qui externalisent tout

- PME sans équipe technique interne
- Exemple : "Un promoteur immobilier veut un site clé en main sans s'occuper de rien"

4. Sites où la performance est critique

- SEO important, trafic qualifié
- Exemple : "Un formateur en ligne veut ranker sur Google rapidement"

5. Refonte de sites WordPress lents/buggés

- Client fatigué des problèmes techniques
- Exemple : "Une boutique qui rame après 3 ans de WordPress + 20 plugins"

Pas adapté pour :

1. **Budgets très serrés** (<1000€ création + <15€/mois hosting)
 2. **Sites à fonctionnalités très spécifiques**
 - Job board complexe, annuaire géolocalisé, LMS avancé
 3. **Client qui veut tout contrôler** (code, serveur, etc.)
 4. **Site multilingue 10+ langues** (WPML plus mature)
-

WORDPRESS : La Solution Open-Source Flexible

Avantages

Flexibilité

- Open-source : contrôle total du code et des données
- 60 000+ plugins disponibles pour tout type de besoin
- Écosystème énorme : facile de trouver des développeurs

Coûts Initiaux

- Hébergement mutualisé : dès 5-10€/mois
- Thèmes gratuits disponibles
- Peut être très économique pour petits projets

Spécialisation

- Excellent pour sites complexes (job boards, annuaires, LMS)
- Multilingue très mature (WPML, Polylang)
- Parfait si le client a déjà un écosystème WordPress

Inconvénients

Maintenance Obligatoire

- Mises à jour régulières (core, thèmes, plugins)
- Risque de conflits entre plugins
- Bugs post-update fréquents
- Backups à gérer
- Sécurité à surveiller (failles courantes)
- **Temps requis : 1-2h/mois minimum par site**

Performance

- Site souvent lent sans optimisation poussée
- Besoin de plugins de cache, d'optimisation d'images, etc.
- Code moins propre que Webflow

Complexité Client

- Interface admin plus complexe pour non-techniciens
- Risque que le client "casse" des choses
- Courbe d'apprentissage plus raide

Coûts Cachés

- Plugins premium nécessaires (SEO, sécurité, backup)
- Maintenance technique obligatoire à facturer



Coûts WordPress

Infrastructure

- **Hébergement** : 10-30€/mois (selon qualité)
- **Nom de domaine** : 10-15€/an
- **Plugins premium** : 50-200€/an (SEO, backup, sécurité)

Ce que VOUS facturez au client

- **Création initiale** : 1 500€ - 4 000€ (site 5-10 pages)
- **Maintenance OBLIGATOIRE** : 30-60€/mois (mises à jour, sécurité, backups, support)
- **Évolutions** : tarif projet

Coût total réel client sur 1 an

- Création : 2 500€
- Hébergement : 15€/mois $\times$ 12 = 180€
- Maintenance : 40€/mois $\times$ 12 = 480€
- **TOTAL : 3 160€ la première année**

VS Webflow sur 1 an

- Création : 2 500€
- Hébergement : 23€/mois $\times$ 12 = 276€
- Maintenance : 0€ (optionnel : 20€/mois support = 240€)
- **TOTAL : 2 776€ la première année (ou 3 016€ avec support optionnel)**

Différence : Webflow est ~380€ moins cher dès l'année 1, avec zéro maintenance technique obligatoire.

 **Quand Choisir WordPress**

 **Idéal pour :**

1. Sites à fonctionnalités très spécifiques

- Job board avec candidatures, filtres complexes
- Exemple : "Un cabinet de recrutement veut un site carrières avec tri par secteur, localisation, salaire"
- Solution : WP Job Manager, plugin mature et puissant

2. Annuaire complexes

- Pages Jaunes locales, annuaire professionnel avec géoloc
- Exemple : "Une chambre de commerce veut un annuaire d'entreprises avec recherche géolocalisée"
- Solution : GeoDirectory sur WordPress

3. Sites événementiels avec billetterie

- Gestion d'événements récurrents, billetterie intégrée
- Exemple : "Une salle de spectacle veut gérer calendrier + vente de billets"
- Solution : The Events Calendar Pro

4. Site multilingue 10+ langues

- Traduction professionnelle de gros volumes
- Exemple : "Une ONG internationale avec contenu en 15 langues"
- Solution : WPML très mature

5. Intranet d'entreprise

- SSO, intégration Active Directory, workflows d'approbation
- Exemple : "Une entreprise de 200 personnes veut un intranet avec connexion SSO"
- Solution : Plugins WordPress spécialisés

6. Client avec équipe WordPress existante

- Développeurs WordPress déjà en interne
- Exemple : "Une agence média avec 5 développeurs WordPress depuis 10 ans"

7. Budget vraiment serré + templates pré-fabriqués acceptés

- TPE qui compte chaque euro ET accepte un template modifié (pas de design 100% custom)
- Exemple : "Une association à but non lucratif avec 500€ de budget total"
-  **Note importante** : Si vous travaillez avec une designeuse pour du design custom, WordPress "budget serré" n'a pas de sens pour vous. Le temps de design custom sera similaire à Webflow. WordPress budget serré = templates pré-fabriqués (Astra, GeneratePress) OU client DIY qui se débrouille seul.

❌ Pas adapté pour :

- 1. Clients qui veulent zéro maintenance
- 2. Sites vitrines simples (Webflow plus rapide)
- 3. Clients non-techniques sans support récurrent

⚖️ COMPARAISON DIRECTE : MÊME PROJET

Projet type : Site vitrine 8 pages + blog pour un cabinet conseil

Critère	Webflow	WordPress
Temps création	4 jours	5 jours*
Prix création	2 500€	2 500€
Hébergement/mois	23€ (CMS plan)	15€ (bon hébergeur)
Maintenance obligatoire	0€/mois	40€/mois

*Note : WordPress prend 1 jour de plus (setup technique, plugins, optimisation) mais on facture le même prix au client = **moins rentable pour l'agence**. Webflow = workflow plus efficace. | **Coût client année 1** | 2 776€ | 3 140€ || **Coût client année 2+** | 276€/an | 660€/an || **Votre temps/mois** | 0h (maintenance) | 1-2h (maintenance) || **Performance** | ★★★★★ Rapide natif | ★★★ Nécessite optimisation || **Design sur-mesure** | ★★★★★ Total liberté | ★★★★ Bon (avec Bricks) || **Facilité client** | ★★★★★ Très simple | ★★★ Plus complexe || **Évolutivité complexe** | ★★★ Limitée | ★★★★★ Illimitée (plugins) |

Verdict : Pour ce projet classique, **Webflow est supérieur** : moins cher dès l'année 1, plus rapide à produire, zéro maintenance.

🕒 DÉLAIS DE LIVRAISON COMPARÉS

Site Vitrine 8 pages + Blog

Phase	Webflow	WordPress
Conception + Design	1-2 jours	1-2 jours
Développement	2 jours	2-3 jours
Intégration contenu	0,5 jour	0,5 jour
Config technique + SEO	0,5 jour	1 jour
TOTAL	4 jours	5 jours
Livraison client	1 semaine	1,5 semaine

Pourquoi Webflow est plus rapide ?

- Pas de configuration serveur/hébergement
- Pas d'installation/config de plugins
- SEO intégré nativement (pas de setup Yoast)
- Moins de tests de compatibilité plugins
- Déploiement instantané

E-commerce 200 Produits

Phase	Shopify	WooCommerce
Setup plateforme	1 jour	2 jours
Design & développement	3-4 jours	3-4 jours
Config paiements/shipping	0,5 jour	1,5 jour
Import produits	1 jour	1 jour
Tests & optimisation	1 jour	2 jours
TOTAL	6-7 jours	9-10 jours
Livraison client	2 semaines	3 semaines

Argument commercial délais : "Avec Webflow/Shopify, votre site est en ligne plus vite. Pour un lancement commercial, chaque semaine compte. Si vous lancez 1 semaine plus tôt, c'est potentiellement 1 semaine de CA en plus."

WORKFLOW DESIGN

Webflow : Deux options

1. Design direct dans Webflow (recommandé)

- La designeuse crée directement dans le Designer
- Plus rapide : pas de passage Figma → Webflow
- Temps gagné : 30-40%

2. Figma puis Webflow

- Maquette dans Figma, puis reconstruction dans Webflow
- Pas d'import automatique fiable
- Plus long mais utile si validation client complexe

WordPress : Workflow moins efficace

- Design Figma généralement nécessaire (moins visuel que Webflow)
- Reconstruction dans Bricks Builder
- Bricks est un bon builder MAIS :
 - Interface pensée dev/technique, pas purement visuelle
 - Collaboration designer/dev moins fluide
 - Itérations plus lentes (designer → Figma → dev Bricks → retours → modifications)
- Techniquement possible de designer direct dans Bricks, mais workflow moins optimal

Recommandation : Si votre designeuse peut apprendre Webflow (2-3 jours), travaillez directement dedans = gain 30-40% de temps.

POUR UNE AGENCE : MODÈLE ÉCONOMIQUE

Si vous gérez 50 sites clients :

Modèle WordPress

- **Votre temps maintenance :** $50 \text{ sites} \times 1,5\text{h/mois} = \mathbf{75\text{h/mois}}$
- **Votre revenu maintenance :** $50 \times 40\text{€} = \mathbf{2\,000\text{€/mois}}$
- **Marge horaire réelle :** 27€/h
- Problèmes récurrents, appels clients urgents, stress technique

Modèle Webflow

- **Votre temps maintenance :** 0h/mois technique + $50 \text{ sites} \times 15\text{min support éditorial} = \mathbf{12,5\text{h/mois}}$
- **Votre revenu support optionnel :** $50 \times 20\text{€} = \mathbf{1\,000\text{€/mois}}$
- **Marge horaire réelle :** 80€/h
- Clients sereins, zéro urgence technique, temps de qualité

Avantage Webflow :

- Vous récupérez **60h+ par mois** pour vendre et créer
- Vous gagnez moins en maintenance mais plus en nouveaux projets
- Vous travaillez sur des tâches à forte valeur ajoutée (conseil, stratégie) au lieu de déboguer

Note sur les coûts clients : Vos clients WordPress paient 15€/mois d'hébergement (vous ne gagnez rien dessus, ça va à l'hébergeur). Vos clients Webflow paient 23€/mois à Webflow directement. La différence de 8€/mois n'est pas un problème pour la plupart des clients, surtout quand ils économisent 40€/mois de maintenance obligatoire.

E-COMMERCE : SHOPIFY VS WEBFLOW VS WOOCOMMERCE {#e-commerce}

SHOPIFY : Le Leader E-commerce

Avantages

Fonctionnalités E-commerce

- Plateforme pensée 100% e-commerce
- Gestion stocks avancée native
- Calcul automatique de taxes et frais de port
- Paiements : Stripe, PayPal, Apple Pay, Google Pay
- Abandons de panier, codes promo, etc. natifs
- 6 000+ apps pour étendre les fonctionnalités

Scalabilité

- Supporte des millions de produits
- Trafic illimité
- Shopify Plus pour grandes entreprises

Multi-canal

- Vente simultanée : site, Facebook, Instagram, Amazon, TikTok, Pinterest
- Inventory synchronisé automatiquement

POS (Point de Vente)

- Système de caisse intégré pour boutiques physiques
- Synchronisation stock online/offline

Simplicité

- Interface ultra-intuitive
- Onboarding guidé
- Support client excellent

Inconvénients

Design

- Templates moins flexibles que Webflow
- Customisation avancée = besoin de coder en Liquid
- Moins de liberté créative

Coûts

- Frais de transaction si vous n'utilisez pas Shopify Payments
- Apps premium peuvent vite chiffrer

Coûts Shopify

Plans mensuels (facturés annuellement)

- **Basic** : 27€/mois - Pour débiter
- **Shopify** : 79€/mois - Le plus populaire
- **Advanced** : 289€/mois - Gros volumes

Frais de transaction

- Avec Shopify Payments : 0€ de frais Shopify (mais frais bancaires 1.6-2%)
- Sans Shopify Payments : + 0.5% à 2% selon plan

Ce que VOUS facturez

- **Création boutique** : 4 000€ - 8 000€
- **Support & formation client** : 40-60€/mois (gestion produits, ajout/modification, formation équipe)
- **Apps premium** : 30-100€/mois (répercuté au client selon besoins)

Délais de livraison typiques

- Site basique : 2-3 semaines
- Site avec customisation design : 4-6 semaines
- Migration depuis autre plateforme : +1-2 semaines

Note importante sur la "maintenance" : Avec Shopify, il n'y a pas de maintenance technique (mises à jour, sécurité) comme sur WordPress/WooCommerce. Ce que vous facturez, c'est du **support opérationnel** :

- Formation continue de l'équipe client
- Ajout/modification de produits à la demande
- Optimisation des fiches produits
- Configuration d'apps
- Support ponctuel

C'est très différent de la maintenance WordPress qui est technique et obligatoire.

Quand Choisir Shopify

Idéal pour :

1. Boutique sérieuse avec >50 produits

- Exemple : "Une marque de vêtements veut lancer sa boutique en ligne avec 200 références"

2. E-commerce multi-canal

- Exemple : "Un vendeur veut être sur son site + Amazon + Instagram Shopping"

3. Boutique physique + en ligne

- Exemple : "Une librairie veut un POS en magasin synchronisé avec site e-commerce"

4. Croissance rapide prévue

- Exemple : "Une startup qui prévoit de passer de 100 à 10 000 commandes/mois"

5. Dropshipping

- Exemple : "Entrepreneur qui veut tester des produits en dropshipping depuis Aliexpress"
- Solution : Apps Oberlo, DSers intégrées

6. Client veut se concentrer sur la vente, pas la technique

- Exemple : "Un artisan chocolatier qui veut juste vendre, pas gérer de serveur"

Pas adapté pour :

1. Petit catalogue (<20 produits) où le design est crucial

2. Budget très serré (<50€/mois impossible)

3. Besoin d'un design 100% sur-mesure sans compromis

WEBFLOW E-COMMERCE : Design-First

Avantages

Design

- Liberté créative totale
- Animations, interactions personnalisées
- Parfait pour marques lifestyle/premium

Intégration

- Site vitrine + boutique dans le même outil
- Cohérence totale de design

Simplicité Technique

- Géré par Webflow (comme site vitrine)
- Pas de maintenance serveur

Inconvénients

Limitations E-commerce

- Fonctionnalités natives limitées vs Shopify
- Pas de POS
- Pas d'avis produits natifs
- Catalogue limité (500-3 000 produits selon plan)
- Pas de multi-canal facile

Apps

- Écosystème d'apps bien plus petit que Shopify
- Fonctionnalités avancées = intégrations tierces

Scalabilité

- Pas fait pour gros catalogues
- Limites de volume de ventes annuelles

Coûts Webflow E-commerce

Plans mensuels (facturés annuellement)

- **Standard** : 29€/mois (500 produits, 50K\$ ventes/an)
- **Plus** : 74€/mois (1 000 produits, pas de limite ventes)
- **Advanced** : 212€/mois (3 000 produits, fonctionnalités avancées)

Frais de transaction : 2% sur plan Standard, 0% sur Plus et Advanced

Quand Choisir Webflow E-commerce

 **Idéal pour :**

1. **Petite boutique design-first** (<50 produits)

- Exemple : "Une céramiste artisanale qui vend 30 créations uniques"
- Le design sur-mesure valorise ses produits haut de gamme

2. **Site vitrine + petite boutique intégrée**

- Exemple : "Un photographe qui vend quelques tirages d'art depuis son portfolio"

3. **Marque lifestyle premium**

- Exemple : "Une marque de bijoux qui veut une expérience visuelle unique"

4. **Pré-commandes ou lancements produits**

- Exemple : "Créateur qui lance un produit en édition limitée"

Pas adapté pour :

1. **Catalogue >100 produits**

2. **E-commerce "sérieux" avec croissance forte**

3. **Besoin de fonctionnalités avancées** (programmes fidélité, etc.)

4. **Multi-canal** (vente sur marketplaces)

WOOCOMMERCE : L'Open-Source Flexible

Avantages

Contrôle Total

- Open-source : vous possédez tout
- Personnalisation illimitée avec code
- Pas de frais de plateforme (sauf hébergement)

Extensions

- Des milliers de plugins e-commerce
- Solutions pour tous les besoins spécifiques

Intégration WordPress

- Si le client a déjà un site WordPress
- Contenu + boutique dans le même CMS

Inconvénients

Complexité Technique

- Configuration initiale complexe
- Maintenance lourde (mises à jour, sécurité)
- Besoin de compétences techniques

Performance

- Souvent lent sans optimisation poussée
- Serveur à bien dimensionner

Support

- Pas de support dédié (communauté uniquement)
- Débogage peut prendre du temps

Coûts Cachés

- Hébergement e-commerce : 25-100€/mois (besoin de perfs)
- Plugins premium : 200-500€/an
- Passerelle de paiement : frais transaction
- SSL, backup, sécurité : coûts supplémentaires

Coûts WooCommerce

Infrastructure

- **Plugin WooCommerce** : Gratuit
- **Hébergement e-commerce** : 30-100€/mois (besoin de puissance)
- **Plugins premium** : 200-500€/an (paiements, expédition, marketing)
- **Thème e-commerce** : 60-200€ one-time

Ce que VOUS facturez

- **Création boutique** : 2 500€ - 6 000€
- **Maintenance OBLIGATOIRE** : 60-100€/mois (critique pour e-commerce)
- **Évolutions** : tarif projet

Coût total client année 1

- Création : 4 000€
- Hébergement : $50\text{€}/\text{mois} \times 12 = 600\text{€}$
- Plugins premium : $30\text{€}/\text{mois} \times 12 = 360\text{€}$
- Maintenance : $80\text{€}/\text{mois} \times 12 = 960\text{€}$
- **TOTAL : 5 920€**

VS Shopify année 1

- Création : 5 000€
- Abonnement : $79\text{€}/\text{mois} \times 12 = 948\text{€}$
- Apps : $50\text{€}/\text{mois} \times 12 = 600\text{€}$
- Maintenance légère : $50\text{€}/\text{mois} \times 12 = 600\text{€}$
- **TOTAL : 7 148€**

Différence : Shopify coûte 1 228€ de plus, mais offre infiniment plus de fonctionnalités, scalabilité et simplicité. Sur 3 ans, l'écart se réduit car WooCommerce maintient des coûts de maintenance élevés.

Quand Choisir WooCommerce

 **Idéal pour :**

1. Site WordPress existant → ajout boutique

- Exemple : "Un blog culinaire populaire (50 000 visiteurs/mois) qui veut vendre ses livres de recettes et des ustensiles"
- Pourquoi WooCommerce : Le contenu et l'audience sont déjà sur WordPress, inutile de tout migrer
- Résultat : Boutique intégrée en 2 semaines, profite du SEO existant

2. Marketplace multi-vendeurs

- Exemple : "Une plateforme régionale qui veut permettre à des artisans locaux de vendre leurs produits (type Etsy local)"
- Pourquoi WooCommerce : Plugin Dokan transforme WooCommerce en marketplace avec système de commission
- Résultat : Chaque vendeur a son back-office, vous prenez X% par vente

3. Produits avec configurateur complexe

- Exemple : "Fabricant de meubles sur-mesure : le client choisit bois, dimensions, finitions, accessoires → prix calculé dynamiquement"
- Pourquoi WooCommerce : Plugins de product builder très puissants (Composite Products, Product Configurator)
- Résultat : Expérience de configuration personnalisée impossible sur Shopify sans dev lourd

4. Vente avec système de cotation/devis

- Exemple : "Grossiste en matériaux de construction : les prix varient selon quantité, client professionnel, livraison"
- Pourquoi WooCommerce : Système de devis sur-mesure, prix cachés, négociation B2B
- Résultat : Workflow devis → validation → commande automatisé

5. Abonnements complexes avec contenu exclusif

- Exemple : "Site de cours en ligne : abonnement mensuel donne accès à des cours + boutique avec matériel pédagogique à prix réduit"
- Pourquoi WooCommerce : WooCommerce Subscriptions + Memberships intégrés avec LearnDash (LMS)
- Résultat : Tout dans un seul système, pas besoin de 3 outils externes

6. E-commerce avec besoins RGPD/conformité stricts

- Exemple : "Entreprise pharmaceutique européenne : stockage données en UE obligatoire, traçabilité complète requise"
- Pourquoi WooCommerce : Contrôle total du serveur, choix hébergeur européen, logs personnalisés

- Résultat : Conformité totale avec réglementations spécifiques

7. Budget serré MAIS compétences techniques disponibles

- Exemple : "Startup avec CTO technique qui peut gérer l'infra : veut maîtriser les coûts année 1-2"
- Pourquoi WooCommerce : Hébergement à 50€/mois géré en interne vs 79€ + apps sur Shopify
- Résultat : Économies de 500-800€/an pendant la phase d'amorçage

✗ Pas adapté pour :

1. Client sans compétences techniques ni budget maintenance
2. Besoin de simplicité et fiabilité (Shopify bien meilleur)
3. Scaling rapide prévu (Shopify plus adapté)
4. Pas de ressources pour maintenance lourde (1-2h/mois minimum)

💡 **Astuce WooCommerce** : Si vous choisissez WooCommerce, investissez dans un **bon hébergement e-commerce** dès le départ (Kinsta, WP Engine, Cloudways). Un hébergement à 10€/mois fera ramer la boutique et frustrera le client. Budget minimum : 40-50€/mois pour de vraies performances.

⚖️ COMPARAISON E-COMMERCE

Projet type : Boutique vêtements 200 produits

Critère	Shopify	WooCommerce	Webflow E-commerce*
Prix création	5 000€	4 000€	4 000€
Abonnement/mois	79€ (plan Shopify)	50€ (hosting puissant)	74€ (Plus)
Apps/Plugins/mois	50€	30€ (plugins premium)	20€
Maintenance/mois	50€ (support opérationnel)	80€ (maintenance technique obligatoire)	30€ (légère)
Coût total/mois	179€	160€	124€
Coût année 1	7 148€	5 920€	5 488€
Design sur-mesure	☆☆☆ Limité	☆☆☆☆ Bon	☆☆☆☆☆ Total
Fonctionnalités	☆☆☆☆☆ Complet	☆☆☆☆ Très extensible	☆☆☆ Basique
Facilité client	☆☆☆☆☆ Très simple	☆☆☆ Complexe	☆☆☆☆ Simple
Scalabilité	☆☆☆☆☆ Illimitée	☆☆☆☆ Bonne	☆☆☆ Max 1000 produits**
Multi-canal	☆☆☆☆☆ Natif	☆☆☆ Avec plugins	☆☆ Via intégrations
POS physique	☆☆☆☆☆ Natif	☆☆ Via plugins	✗ Non
Support	☆☆☆☆☆ Excellent	☆☆ Communauté	☆☆☆☆ Bon
Maintenance tech	☆☆☆☆☆ Zéro	☆☆ Lourde	☆☆☆☆☆ Zéro

*Note : Webflow E-commerce inclus dans ce tableau pour comparaison, mais **pas idéal pour 200 produits**. Webflow E-commerce excelle pour <50 produits + design premium crucial.

Verdict : Pour ce projet (200 produits), Shopify est LE meilleur choix - légèrement plus cher mais infiniment plus complet, scalable, et simple pour le client. WooCommerce si besoins très spécifiques. Webflow si <50 produits + marque ultra-design.

TABLEAUX COMPARATIFS RAPIDES {#tableaux-comparatifs}

TABLEAU DÉCISION CLIENT (montrable au prospect)

Quel est le meilleur choix pour votre site ?

Votre Besoin	Solution Recommandée	Coût Création	Coût/Mois	Maintenance
Site vitrine classique 5-10 pages	Webflow	2 500-4 000€	23€	Incluse 
Site vitrine budget serré	WordPress	1 500-2 500€	15€ + 40€ maintenance	Obligatoire 
Boutique en ligne 50-500 produits	Shopify	4 000-8 000€	79€ + apps	Légère 
Boutique artisanale <20 produits	Webflow	3 000-5 000€	74€	Incluse 
Site avec job board / annuaire	WordPress	3 500-6 000€	15€ + 60€ maintenance	Lourde  
E-commerce + magasin physique	Shopify	4 000-10 000€	79€ + POS	Légère 

Légende :

-  Maintenance incluse dans l'hébergement
-  Maintenance légère requise (20-40€/mois)
-   Maintenance importante requise (60-100€/mois)

💰 COÛT TOTAL SUR 3 ANS (comparaison réelle)

Site Vitrine 8 Pages + Blog

Année	Webflow	WordPress
Année 1	2 776€	3 160€
Année 2	276€	660€
Année 3	276€	660€
TOTAL 3 ans	3 328€	4 480€
Économie	 1 152€ économisés	-

Boutique E-commerce 200 Produits

Année	Shopify	WooCommerce
Année 1	7 148€	5 920€
Année 2	2 148€	1 920€
Année 3	2 148€	1 920€
TOTAL 3 ans	11 444€	9 760€
Différence	Shopify 1 684€ plus cher sur 3 ans, mais infiniment plus complet, scalable et simple	

Calcul détaillé Shopify année 1-3 :

- Création : 5 000€ (année 1 uniquement)
- Abonnement : $79€ \times 12 = 948€/an$
- Apps : $50€ \times 12 = 600€/an$
- Support opérationnel : $50€ \times 12 = 600€/an$
- **Total récurrent** : 2 148€/an

DÉCISION RAPIDE : QUEL OUTIL POUR QUEL PROJET ?

Type de Projet	Recommandation	Pourquoi
Site vitrine 5-10 pages	Webflow	Rapide, beau, sans maintenance
Site vitrine budget <1000€	WordPress	Plus économique initialement
Site + blog SEO	Webflow	Performance + SEO natif excellent
Job board complexe	WordPress	Plugins spécialisés matures
Annuaire géolocalisé	WordPress	GeoDirectory très puissant
Site multilingue 10+ langues	WordPress	WPML très mature
Intranet entreprise	WordPress	Plugins SSO et workflows
Portfolio créatif	Webflow	Design freedom absolue
Boutique 50-500 produits	Shopify	Complet, scalable, simple
Boutique <20 produits design-first	Webflow	Expérience visuelle unique
Boutique + magasin physique	Shopify	POS intégré
Marketplace multi-vendeurs	WooCommerce	Plugins spécialisés (Dokan)
Boutique artisanale 10 produits	Webflow	Valorise les produits uniques
E-commerce évolutif	Shopify	Scaling sans limite

ARGUMENTS DE VENTE PAR TYPE DE CLIENT {#arguments-de-vente}

CLIENT 1 : PME qui veut un site vitrine simple

Profil : Cabinet conseil, agence marketing, artisan haut de gamme

Budget : 2 500-5 000€ création

Arguments Webflow

Pitch principal (30 secondes) :

"Je vous recommande Webflow. C'est une solution moderne qui vous coûtera **moins cher** dès la première année : votre site vous reviendra à 2 776€ la première année contre 3 160€ avec WordPress. Et surtout, **zéro maintenance technique** : vous payez 23€/mois et vous n'avez plus à penser à la technique. Pas de frais de maintenance cachés à 40€/mois comme sur WordPress."

Arguments détaillés :

1. Économie réelle dès l'année 1

- "Webflow : 2 776€ la première année, tout inclus"
- "WordPress : 3 160€ la première année (2 500€ création + 180€ hosting + 480€ maintenance obligatoire)"
- "Vous économisez 384€ dès la première année, et 384€ chaque année suivante"

2. Zéro maintenance technique

- "Pas d'appels d'urgence 'mon site est cassé après une mise à jour'"
- "Pas de frais de maintenance mensuelle obligatoire"
- "Tout est automatique : mises à jour, sécurité, backups"

3. Performance SEO

- "Sites Webflow sont rapides nativement. Google adore les sites rapides"
- "Tous mes clients Webflow remontent des améliorations de positionnement"
- "Pas besoin d'acheter des plugins de cache, d'optimisation d'images, etc."

4. Interface simple

- "Votre équipe pourra ajouter du contenu sans formation lourde"
- "L'éditeur Webflow est pensé pour les non-techniciens"
- "Moins de risques que quelqu'un 'casse' quelque chose"

5. Design sur-mesure

- "On crée exactement le site que vous voulez, sans compromis de template"
- "Votre site sera unique, pas un clone de vos concurrents"

6. Production plus rapide

- "4 jours de création vs 5 jours avec WordPress"
- "Vous pouvez lancer plus vite"

Objections fréquentes et réponses :

"C'est plus cher que WordPress"

→ "En fait non ! Regardez : Webflow année 1 = 2 776€. WordPress année 1 = 3 160€ (2 500€ création + 180€ hosting + 480€ maintenance obligatoire). **Webflow est 384€ moins cher**, et vous n'avez aucun stress technique."

"Je connais quelqu'un qui fait du WordPress moins cher"

→ "Attention aux coûts cachés : si on vous propose un WordPress à 1 500€, demandez bien le coût de la maintenance mensuelle. Sans maintenance, un WordPress devient une passoire de sécurité en 6 mois. Avec Webflow, tout est inclus dans les 23€/mois."

"Et si Webflow ferme ?"

→ "Webflow existe depuis 2013, a levé 330M\$ en 2021, compte 3,5M+ utilisateurs et est profitable. C'est une société très stable. Le risque de fermeture est quasi-nul — plus solide que 99% des hébergeurs WordPress. Et soyons honnêtes : il y a un certain vendor lock-in (comme avec toute plateforme SaaS : Shopify, Wix, etc.) — vous ne pouvez pas exporter le CMS complet, seulement le HTML/CSS statique. Mais le temps et l'argent que vous économisez en maintenance justifient largement ce risque minime. WordPress aussi dépend d'entreprises tierces (hébergeurs, plugins) qui peuvent fermer ou devenir payants."

CLIENT 2 : E-commerce qui démarre

Profil : Créateur de marque, artisan qui veut vendre en ligne **Budget :** 4-8K€ création

Arguments Shopify

Pitch principal : "Shopify est LA plateforme e-commerce pro. Vous avez tous les outils pour vendre, et c'est ultra-simple à gérer au quotidien."

Arguments détaillés :

1. Tout-en-un

- "Paielements, calcul taxes, shipping automatique : tout est inclus."
- "Vous n'avez pas besoin d'acheter 10 plugins qui risquent de bugger ensemble."

2. Scalable

- "Que vous vendiez 10 ou 10 000 produits, Shopify suit."
- "Des marques à millions de CA utilisent Shopify."

3. Multi-canal

- "Vendez sur votre site + Facebook + Instagram avec le même stock."
- "Un client achète sur Insta, le stock se met à jour partout."

4. Apps pro

- "6000 apps pour ajouter ce que vous voulez : avis clients, relance panier abandonné, etc."
- "Toute la puissance d'un Magento, sans la complexité."

5. Support excellent

- "Un problème ? Shopify a un vrai support, pas juste des forums."
- "Vous êtes accompagné, pas seul face à un bug."

Objections et réponses :

"Le design Shopify est limité" → "C'est vrai qu'on a moins de liberté qu'avec Webflow. Mais les templates Shopify sont pros et optimisés pour la conversion. L'objectif c'est de vendre, pas de gagner un prix de design."

"C'est pas cher au début mais les apps coûtent cher" → "Oui, certaines apps sont payantes. Mais regardez le retour : une app à 30€/mois qui récupère 10% de paniers abandonnés, c'est rentable dès 300€ de ventes supplémentaires."

"WooCommerce est gratuit" → "WooCommerce c'est gratuit mais vous payez ailleurs : hébergement puissant (50€/mois), plugins premium, et surtout maintenance lourde. Shopify c'est 79€ all-inclusive et vous dormez tranquille."

CLIENT 3 : Entreprise avec besoins spécifiques

Profil : Job board, annuaire, plateforme de réservation **Budget :** 8-15K€

Arguments WordPress

Pitch principal : "Pour vos besoins spécifiques, WordPress offre la flexibilité nécessaire. On peut construire exactement ce que vous voulez."

Arguments détaillés :

1. Plugins spécialisés

- "Vous voulez un job board ? WP Job Manager est une solution mature, utilisée par des milliers de sites."
- "Pour chaque besoin niche, il existe un plugin WordPress éprouvé."

2. Customisation totale

- "On peut développer sur-mesure ce qui n'existe pas."
- "Vous n'êtes limité que par l'imagination."

3. Écosystème développeurs

- "Facile de trouver des développeurs WordPress partout dans le monde."
- "Vous n'êtes pas dépendant de nous à long terme."

4. Contrôle total

- "Vous possédez votre code, vos données, tout."
- "Aucun vendor lock-in, vous pouvez changer d'hébergeur quand vous voulez."

Trade-offs à expliquer :

"Par contre, WordPress demande de la maintenance. Comptez 60-100€/mois pour que ce soit bien géré. C'est le prix de la flexibilité. Pour un site vitrine simple, je vous aurais recommandé Webflow. Mais pour votre projet complexe, WordPress est le meilleur choix."

Webflow vs WordPress - Sites Vitrines

"WordPress c'est comme avoir une voiture que vous devez entretenir tous les mois chez le garagiste. Webflow c'est une Tesla : ça se met à jour tout seul, c'est plus cher à l'achat, mais zéro entretien."

Shopify vs WooCommerce - E-commerce

"WooCommerce c'est comme construire sa maison : liberté totale mais il faut gérer électricien, plombier, entretien. Shopify c'est louer un appart neuf tout équipé : plus cher mais clé en main et sans surprise."

Webflow E-commerce vs Shopify

"Webflow E-commerce c'est pour les marques lifestyle qui vendent leur univers visuel. Shopify c'est pour ceux qui veulent vendre efficacement sans se prendre la tête."

FORCES & FAIBLESSES EN UN COUP D'ŒIL

SITES VITRINES

Critère	Webflow	WordPress
 Prix création	Moyen (2 500-4 000€)	Bas-Moyen (1 500-2 500€)
 Coût mensuel réel	23€ (tout inclus)	55€ (15€ + 40€ maintenance)
 Performance	Excellente native	Moyenne (nécessite optimisation)
 Design liberté	Totale	Bonne (avec builder)
 Maintenance	Zéro technique	Obligatoire (1-2h/mois)
 Facilité client	Très simple	Moyenne
 Extensibilité	Limitée	Illimitée
 SEO	Excellent natif	Bon (avec Yoast)
 Temps création	4 jours	5 jours

E-COMMERCE

Critère	Shopify	Webflow E-com	WooCommerce
 Prix création	Élevé (4 000-8 000€)	Moyen (3 000-5 000€)	Moyen (3 000-6 000€)
 Coût mensuel réel	179€*	124€*	160€**
 Fonctionnalités	Excellentes	Basiques	Très bonnes
 Nb produits max	Illimité	500-3 000	Illimité
 Design liberté	Limitée	Totale	Bonne
 Multi-canal	Excellent	Faible	Moyen
 POS physique	Oui natif	Non	Via plugins
 Maintenance	Support opérationnel*	Support opérationnel*	Technique obligatoire**
 Facilité client	Excellente	Bonne	Moyenne
 Scalabilité	Illimitée	Limitée	Bonne

Légende coûts mensuels :

- *Support opérationnel = formation client, aide gestion produits (optionnel mais recommandé)
 - **Maintenance technique = mises à jour, sécurité, backups (obligatoire sous peine de failles)
-



CHECKLIST DÉCISION RAPIDE

Pour un Site Vitrine

Choisir Webflow si :

- ☐ Budget $\geq$ 2 500€ création
- ☐ Site 5-20 pages + blog
- ☐ Design important
- ☐ Client veut zéro maintenance
- ☐ Performance SEO critique

Choisir WordPress si :

- ☐ Budget < 2 000€ création
- ☐ Fonctionnalités très spécifiques (job board, annuaire)
- ☐ Site multilingue 10+ langues
- ☐ Client a déjà équipe WordPress
- ☐ Intranet avec intégrations complexes

Pour un E-commerce

Choisir Shopify si :

- ☐ Catalogue > 50 produits
- ☐ Croissance prévue
- ☐ Multi-canal (réseaux sociaux, marketplaces)
- ☐ Boutique physique + en ligne
- ☐ Client veut simplicité

Choisir Webflow E-commerce si :

- ☐ < 50 produits
- ☐ Design ultra-différenciant critique
- ☐ Marque premium/artisanale
- ☐ Site vitrine + petite boutique intégrée

Choisir WooCommerce si :

- ☐ Site WordPress existant
- ☐ Besoins e-commerce très spécifiques
- ☐ Contrôle total requis (conformité)
- ☐ Compétences techniques disponibles

SCRIPTS DE VENTE

Script 1 : Premier Contact - Site Vitrine

Vous : "Bonjour [Nom], j'ai vu que vous cherchiez à refaire votre site. Puis-je vous poser quelques questions pour mieux comprendre vos besoins ?"

Prospect : "Oui bien sûr."

Vous : "Parfait. Votre site actuel, c'est du WordPress ?"

Si Oui : "D'accord. Vous avez des problèmes de maintenance ? De lenteur ? De bugs après les mises à jour ?"

→ *[Habituellement oui]*

"C'est exactement pour ça que je recommande Webflow maintenant. C'est une plateforme moderne qui génère du code propre et qui s'auto-maintient. Résultat : zéro maintenance technique. Vous n'aurez plus jamais à payer 40-60€/mois de maintenance, ni à recevoir d'appels 'mon site est cassé'."

Si Non (pas de site ou autre) : "Intéressant. Quel est votre budget approximatif pour ce projet ?"

Si >2 500€ : "Parfait. Je vais vous proposer Webflow. C'est une solution moderne où je crée exactement le design que vous voulez, et ensuite vous n'avez quasiment rien à gérer techniquement. L'hébergement est à 23€/mois, mais tout est inclus : sécurité, mises à jour, backups. Vous payez et vous oubliez."

Si <2 000€ : "D'accord. Avec ce budget, je vais partir sur WordPress avec un bon builder (Bricks). C'est plus économique à la création. Par contre, il faudra prévoir une maintenance mensuelle d'environ 40€ pour garder le site à jour et sécurisé. Ça vous convient ?"

Script 2 : E-commerce

Vous : "Pour votre boutique en ligne, combien de produits vous prévoyez ?"

Si >50 produits : "OK. Je vais clairement vous recommander Shopify. C'est LA plateforme e-commerce pro. Tout est pensé pour vendre : gestion stocks, calcul de taxes automatique, shipping, paiements... C'est 79€/mois mais vous avez tout inclus et un support au top. Des marques à millions utilisent Shopify."

Si <20 produits et focus design : "Intéressant. Vous êtes sur un positionnement premium/lifestyle ? Le design est crucial pour vous ?"

→ *[Si oui]*

"Dans ce cas, je vous propose Webflow E-commerce. On va créer une expérience visuelle vraiment unique qui valorise vos produits. C'est moins puissant que Shopify en fonctionnalités, mais pour une petite gamme artisanale, c'est parfait."

Si besoin fonctionnalités complexes : "Vous avez des besoins spécifiques ? Genre configurateur produit, système de pré-commandes complexe, ou des intégrations particulières ?"

→ *[Si oui]*

"Dans ce cas, on va peut-être partir sur WooCommerce. C'est plus flexible pour du sur-mesure. Par contre, ça demande plus de maintenance. Vous aurez besoin d'un hébergement e-commerce solide (50€/mois) et d'une maintenance technique (80€/mois minimum). Mais vous aurez exactement ce que vous voulez."

✗ POURQUOI PAS LES AUTRES PLATEFORMES ?

Wix, Squarespace, Framer, HubSpot, WiziShop, PrestaShop

Cette section répond aux objections type "mais j'ai entendu parler de X, pourquoi pas l'utiliser ?"

🔍 RÉSUMÉ RAPIDE - Quand un client mentionne ces plateformes

Plateforme	Verdict 1 phrase	Recommander ?
Wix	Amélioré en SEO mais image "cheap", pas pour clients pros	✗ Non
Squarespace	Beau mais moins flexible que Webflow au même prix	✗ Non
Framer	Animations top, CMS immature (30 collections max)	⚠ Niche seulement
HubSpot CMS	400€/mois, justifié SEULEMENT si client a déjà HubSpot CRM	⚠ Contexte spécifique
WiziShop	E-commerce français daté, moins bon que Shopify	✗ Non
PrestaShop	Open-source en déclin, WooCommerce meilleur	✗ Non

1. WIX (Révisé Novembre 2025)

Ce qui a changé (objectivement)

✅ Wix s'est BEAUCOUP amélioré :

- Plus de 2,1 millions de sites Wix dans le top 3 de Google (Q1 2025)
- SSL/HTTPS automatique sur tous les sites
- Core Web Vitals optimisés (TTFB, LCP)
- URLs entièrement personnalisables (contrairement à avant)
- Intégration Semrush native, SEO Wiz AI-powered
- Code back-end nettoyé, crawlabilité améliorée
- 23% des featured snippets dans catégories small business

Le SEO fonctionne maintenant sur Wix pour niches peu/moyennement compétitives.

Pourquoi on ne le recommande QUAND MÊME PAS

✗ Pour vos clients professionnels :

1. Image "cheap" persiste

- Malgré améliorations techniques, Wix = "site pas cher"
- Pas crédible pour cabinet conseil, agence, marque premium
- Perception client : "ils ont économisé sur leur site"

2. Performances inférieures à Webflow

- Plus lent sur sites riches en contenu
- Temps de réponse serveur supérieur
- En marché compétitif, chaque dixième de seconde compte

3. Contrôle SEO limité

- Wix = 80% du SEO possible
- Webflow = 100% du SEO possible
- Pas de contrôle backend profond (caching, ordre chargement)
- SEO Wiz basique : pas d'infos volume/difficulté keywords

Exemples concrets de limitations Wix :

- **Structure URL avancée** : Webflow permet architecture complexe `/categorie/sous-categorie/produit` avec redirections 301 automatiques. Wix plus limité.
- **Schema markup custom** : Webflow permet d'ajouter n'importe quel schema JSON-LD custom dans chaque page. Wix a du schema automatique mais schema custom avancé est compliqué.
- **Contrôle technique** : Webflow permet de contrôler ordre de chargement JS/CSS, lazy loading, optimisation ressources. Wix tout automatique, zéro contrôle.
- **Canonical tags** : Webflow = contrôle total pour éviter duplicate content. Wix = canonicals automatiques, moins de contrôle manuel.

→ Pour 90% des besoins SEO, Wix suffit. Mais pour SEO technique avancé (gros sites, niches très compétitives), Webflow donne plus de contrôle.

4. Prix similaire à Webflow

- Wix ~20€/mois
- Webflow 23€/mois
- Pour 3€ de plus → plateforme pro sans limitations

5. Scaling limité

- Architecture site avancée difficile
- Développeurs ne veulent pas apprendre Velo (système custom)

Quand Wix est acceptable (rare)

✓ Micro-entreprises locales DIY

- Boulangerie, salon coiffure, artisan local
- SEO local moins compétitif
- Client veut faire son site lui-même sans designer
- Budget ultra-serré (<500€ total)

✓ Blogs débutants (concurrence faible)

✓ Portfolios simples (photographe freelance, SEO secondaire)

💡 Argument commercial si client mentionne Wix

"Wix s'est beaucoup amélioré en SEO, c'est vrai — des millions de sites rankent bien. **Mais pour votre projet professionnel, c'est toujours un handicap :**

1. **Performances** : Wix est plus lent que Webflow. Dans un marché compétitif, chaque dixième de seconde compte pour Google et l'expérience utilisateur.
2. **Image de marque** : Wix a une réputation 'grand public'. Pour une marque premium comme la vôtre, Webflow donne une image plus professionnelle et crédible.
3. **Contrôle SEO** : Wix c'est 80% du SEO possible. Webflow c'est 100%. Si vos concurrents sont sur Webflow optimisé, vous partez avec un handicap.
4. **Prix similaire** : Wix ~20€/mois, Webflow 23€/mois. Pour 3€ de plus par mois, vous avez une plateforme professionnelle sans les limitations.

Mon verdict : Wix convient pour une boulangerie de quartier qui veut un site DIY. Pas pour un cabinet conseil qui veut se positionner en expert et battre la concurrence."

2. SQUARESPACE

Points forts (objectifs)

✓ Design et facilité :

- Templates magnifiques et professionnels
- Interface structurée, simple pour débutants
- IA intégrée (suggestions meta titles/descriptions/alt text)
- Mobile-responsive natif
- SSL/HTTPS automatique

✓ SEO fonctionne :

- Structured data amélioré (schema automatique)
- Core Web Vitals optimisés (CDN, lazy loading)
- Cas réels : sites Squarespace rankent correctement
- Exemple : site passé de position 72 à 23 en 3 mois (outils natifs uniquement)

Pourquoi on ne le recommande PAS

✗ Moins flexible que Webflow AU MÊME PRIX :

1. Design limité

- Templates beaux mais **restrictifs dans customisation**
- Difficile de sortir du cadre des templates
- Webflow = liberté totale sur design

2. Performances moyennes

- Load speed = point faible
- JavaScript/CSS chargés par défaut (même pages qui n'en ont pas besoin)
- Difficulté à passer Core Web Vitals (LCP, FID)

3. SEO basique

- Pas de prompts/checklist SEO pendant construction
- Moins de plugins que WordPress/Wix
- Outils moins puissants que Webflow

4. Prix comparable à Webflow

- Squarespace Business : **25€/mois**
- Webflow CMS : **23€/mois**
- **Webflow 2€ MOINS CHER** avec plus de flexibilité

5. Pas de contrôle backend profond

- Architecture site avancée difficile
- Certains templates affichent bizarrement infos SEO

Quand Squarespace est acceptable

✓ Clients DIY créatifs

- Besoin d'un beau rendu immédiat sans designer
- Portfolio photographe/artiste simple
- Pas de design custom requis
- Client veut tout faire lui-même

✅ Sites simples peu compétitifs

- Blog personnel
- Portfolio freelance basique

💡 Argument commercial si client mentionne Squarespace

"Squarespace, c'est **payer le prix de Webflow (25€) pour avoir la flexibilité d'un Wix amélioré.**

Vous avez de beaux templates prêts à l'emploi, c'est vrai. Mais dès que vous voulez sortir du cadre pour créer un design vraiment unique, c'est compliqué voire impossible.

Webflow à 23€/mois — 2€ MOINS CHER — vous donne :

- Liberté totale de design (pas de restrictions templates)
- Meilleures performances (sites plus rapides)
- SEO plus puissant (contrôle total)
- Architecture évolutive

Squarespace est pour quelqu'un qui veut un site DIY rapide et joli. Pas pour une marque qui veut se démarquer avec un design sur-mesure et battre la concurrence sur Google."

3. FRAMER (Nouveau concurrent 2025)

Points forts (réels)

✅ Design & Animations :

- Animations fluides **meilleures que Webflow**
- Focus sur expériences visuelles interactives
- Idéal pour prototypage et storytelling
- Plugins React natifs pour widgets custom

✅ Prix compétitif :

- Mini : 10€/mois (landing pages simples)
- Basic : **15€/mois** (vs Webflow 23€)
- Pro : 30€/mois (vs Webflow 39€)
- Plus abordable

✅ **Rapidité d'apprentissage :**

- Plus rapide à prendre en main que Webflow
- Interface familière pour designers Figma
- AI Workshop pour composants custom sans code

✅ **Performance :**

- Stack Next.js = très rapide
- Léger et fluide out-of-the-box

Pourquoi on ne le recommande PAS (généralement)

❌ **CMS immature :**

1. Limite 30 collections maximum

- Même sur plan Pro
- Webflow = 2 000+ collections (plan Business)
- Impossible pour site riche en contenu (blog, catalogue)

2. Pas d'e-commerce natif

- Webflow a e-commerce intégré
- Framer nécessite intégrations tierces (Framer Commerce, ShopiFrame)
- Coûts supplémentaires + complexité

3. Vendor lock-in total

- **Pas d'export code possible** (vs Webflow qui permet export)
- Ce que vous construisez reste prisonnier de Framer
- Risque si plateforme a des problèmes

4. Moins scalable

- Écosystème plus petit (171K sites vs 590K Webflow)
- Moins d'intégrations
- CMS basique pour sites complexes

5. SEO moins puissant

- Outils SEO basiques vs Webflow
- Localization coûteuse (20-40€/langue vs 9-29€ Webflow)

6. Runtime React = limitations

- Hydratation browser à chaque visite
- Webflow = HTML statique (plus rapide)

Quand Framer fait sens (niches spécifiques)

✅ Portfolios ultra-animés

- Designer UX/UI qui veut montrer son travail
- Expériences visuelles immersives
- Animation = priorité #1, contenu secondaire

✅ Sites marketing ponctuels/campagnes

- Landing pages événement
- Microsites lancement produit
- Sites "histoire de marque" visuels
- Court terme (pas site corporate pérenne)

✅ Prototypage rapide

- Tester concepts rapidement
- Démonstrations interactives

✅ Startups budget serré + focus design

- Besoin d'un beau site rapidement
- Pas de blog complexe
- <20 pages totales

💡 Argument commercial si client mentionne Framer

"Framer est plus récent et moins cher que Webflow (15€ vs 23€), avec des animations encore plus fluides. C'est vrai.

MAIS il a des limitations majeures pour un site professionnel :

1. **CMS limité à 30 collections** maximum (vs 2 000+ sur Webflow). Impossible pour un blog riche ou un site évolutif.
2. **Pas d'e-commerce natif**. Il faut ajouter des intégrations tierces coûteuses.
3. **Pas d'export code**. Vendor lock-in total : ce que vous construisez reste prisonnier de Framer. Webflow permet l'export.
4. **Écosystème plus petit** : moins d'intégrations, moins de développeurs, communauté plus petite.

Mon verdict :

- Si votre priorité = portfolio ultra-animé avec peu de contenu → Framer peut être intéressant
- Si vous voulez un site + blog + évolution + pérennité → **Webflow reste plus solide** pour 8€ de plus par mois

Framer est parfait pour des microsites de campagne marketing ponctuels. Pas pour votre site corporate principal."

Note stratégie hybride (grandes agences) :

- Webflow : site corporate, blog, SEO
- Framer : microsites campagnes événements

4. HUBSPOT CMS (Content Hub)

Points forts (objectifs)

✅ Intégration CRM native :

- CRM intégré au CMS = tracking visiteurs automatique
- Lead scoring basé sur pages visitées
- Personnalisation contenu par lifecycle stage
- Marketing automation connecté au site
- Formulaires, emails, analytics dans un seul système
- **C'est un outil marketing intégré, pas juste un CMS**

✅ Facilité marketing :

- Interface pensée pour marketeurs (pas devs)
- Drag-and-drop simple
- AI pour suggestions contenu/SEO
- Templates pro inclus

✅ Hosting & Sécurité :

- Hosting géré, SSL inclus, CDN global
- 24/7 monitoring
- Mises à jour auto sécurité
- Support 24/7 par téléphone (vs forums WordPress)

✅ Écosystème :

- 1 000+ intégrations marketplace
- HubSpot Academy (formations gratuites)

Pourquoi on ne le recommande PAS (généralement)

❌ Prix TRÈS élevé :

1. Coûts CMS seul :

- Starter : 25€/mois (très limité, pages restreintes)
- Professional : **400€/mois** (CMS réel)
- Enterprise : **1 200€/mois**

2. HubSpot CMS = 400€/mois = 17x le prix de Webflow (23€)

3. Pricing seat-based : coûts explosent avec équipe

✗ Flexibilité design limitée :

- Templates peuvent sembler restrictifs vs Webflow
- Moins de contrôle pixel-perfect
- Customisation = besoin compétences HubSpot spécifiques

✗ E-commerce basique :

- Commerce Hub existe mais limité vs Shopify
- Pas fait pour e-commerce pur

✗ Vendor lock-in fort :

- Difficile de migrer ailleurs ensuite
- Tout l'écosystème HubSpot requis pour obtenir valeur

Quand HubSpot CMS est JUSTIFIÉ (exception)

✓ Client utilise DÉJÀ HubSpot CRM/Marketing Hub :

Exemple concret :

"Entreprise B2B avec HubSpot Marketing Hub à 890€/mois + Sales Hub à 100€/mois = déjà 990€/mois investis dans HubSpot."

Dans ce cas, ajouter CMS à 400€/mois **fait sens** :

- Intégration native parfaite (tracking visiteurs automatique dans CRM)
- Lead scoring basé sur pages consultées
- Marketing automation directement lié au site
- **ROI mesurable** : vous voyez exactement quel contenu convertit
- Personnalisation contenu par segment automatique

✓ Priorité absolue = CRM-driven marketing

- Personnalisation contenu par segment
- Lifecycle marketing sophistiqué
- Attribution marketing précise

✓ Équipe marketing non-technique

- Besoin d'interface ultra-simple
- Pas de ressources dev disponibles

Quand HubSpot CMS est ABSURDE

✗ Client n'a PAS HubSpot CRM/Marketing :

Comparaison coûts annuels :

HubSpot CMS seul :

- $400\text{€}/\text{mois} \times 12 = 4\,800\text{€}/\text{an}$ juste pour le CMS

Alternative Webflow + stack marketing :

- Webflow : $23\text{€}/\text{mois} = 276\text{€}/\text{an}$
- Pipedrive CRM : $15\text{€}/\text{mois} = 180\text{€}/\text{an}$
- Mailchimp/Brevo : $20\text{€}/\text{mois} = 240\text{€}/\text{an}$
- **Total : 696€/an** vs 4 800€/an HubSpot
- **Économie : 4 104€/an** pour résultat équivalent

✗ Besoin de design sur-mesure

- Webflow offre bien plus de liberté design

✗ E-commerce est priorité

- Shopify meilleur choix

✗ Budget site <5 000€/an

- HubSpot = minimum 4 800€/an juste CMS

💡 Arguments commerciaux

Si client a DÉJÀ HubSpot (pour) :

"Vous utilisez déjà HubSpot CRM et Marketing Hub à 890€/mois ? Dans ce cas, le CMS à 400€/mois **a du sens** :

- **Intégration native parfaite** : tracking automatique de chaque visiteur dans votre CRM
- **Lead scoring** basé sur pages consultées
- **Marketing automation** connecté directement au site
- **ROI mesurable** : vous voyez exactement quel contenu convertit, quel parcours amène à l'achat

Ce n'est pas juste un site, c'est un **outil marketing intégré**. Pour vous, avec votre stack HubSpot existant, ça se justifie totalement."

Si client n'a PAS HubSpot (contre) :

"HubSpot CMS coûte **400€/mois minimum** — soit **17 fois plus cher que Webflow** (23€/mois).

À ce prix, vous payez l'intégration CRM, pas la qualité du site. Si vous n'utilisez pas déjà HubSpot CRM et Marketing (990€/mois), ça n'a aucun sens.

Alternative bien meilleure :

- Webflow : 23€/mois (site professionnel, performances excellentes)
- Pipedrive CRM : 15€/mois (CRM puissant et simple)
- Mailchimp/Brevo : 20€/mois (automation email)
- **Total : 58€/mois** vs 400€/mois HubSpot

Vous économisez 4 104€/an pour un résultat équivalent voire meilleur. Vous pourrez réinvestir ces économies dans du contenu, de la pub, du design."

5. WIZISHOP (E-commerce français)

Positionnement

"Plateforme e-commerce française tout-en-un avec SEO inclus"

Pourquoi on ne le recommande PAS

✗ Prix élevé pour fonctionnalités limitées :

- Starter : 40€/mois
- Standard : 80€/mois
- Advanced : 300€/mois
- **Plus cher que Shopify (79€) pour moins de fonctionnalités**

✗ Technologie datée :

- Moins de fonctionnalités natives que Shopify
- Écosystème d'apps très limité : **quelques dizaines** vs **6 000+** sur Shopify
- Design templates datés vs Shopify moderne
- Scaling limité : pas adapté aux gros volumes

✗ Fausses promesses SEO :

- Se positionne sur "tout inclus SEO"
- Shopify fait **aussi bien voire mieux** en SEO
- Apps SEO Shopify > apps WiziShop

✗ Écosystème faible :

- Moins de développeurs WiziShop disponibles
- Moins de ressources/tutoriels
- Communauté plus petite

Seul avantage (faible)

✅ Support en français

- Service client français
- Interface en français
- Mais ne justifie pas le handicap technologique

Alternative : Shopify + vous comme support FR = bien meilleur

Quand WiziShop pourrait se justifier (très rare)

- Client exige **absolument** solution française (raisons idéologiques)
- Très petite boutique (<50 produits)
- Client totalement non-tech

Mais même dans ces cas, Shopify reste meilleur.

💡 Argument commercial

"WiziShop, c'est du **Shopify français avec 5 ans de retard technologique**.

Ils se positionnent sur le 'tout inclus SEO', mais :

1. **Shopify fait aussi bien en SEO** (voire mieux avec les bonnes apps)
2. **Shopify a 100 fois plus d'apps** : 6 000+ apps vs quelques dizaines sur WiziShop. Ça veut dire 100x plus de possibilités d'évolution.
3. **Shopify scale infiniment** : de 10 produits à 100 000 produits, ça fonctionne. WiziShop montre ses limites rapidement.
4. **Prix similaire** : WiziShop 80€/mois vs Shopify 79€/mois.

Le **seul avantage de WiziShop c'est le support en français** — mais ça ne justifie pas de handicaper votre croissance avec une technologie limitée.

Avec Shopify + moi comme support FR, vous avez le meilleur des deux mondes : technologie de pointe + accompagnement en français."

6. PRESTASHOP (E-commerce open-source)

Positionnement

"E-commerce open-source, alternative à WooCommerce"

Pourquoi on ne le recommande PAS

❌ Complexité technique inutile :

- Plus complexe que WooCommerce
- Courbe apprentissage raide
- Moins de développeurs PrestaShop disponibles vs WordPress

❌ Coûts cachés élevés :

- Modules payants très chers : **50-300€ par module**
- Rapidement des milliers d'euros en modules
- Hébergement spécialisé requis

❌ Performance médiocre :

- Performance moyenne sans optimisation lourde
- Requiert compétences techniques poussées pour optimiser

❌ En déclin :

- **Communauté en déclin** vs WooCommerce/Shopify qui croissent
- Moins d'innovations récentes
- Moins de ressources/tutoriels disponibles
- Moins de nouveaux développeurs apprennent PrestaShop

❌ WooCommerce fait mieux dans l'open-source :

- Communauté WordPress beaucoup plus active
- Plus de plugins/extensions (gratuits et payants)
- Plus de développeurs disponibles
- Mieux maintenu et mis à jour
- Plus de ressources d'apprentissage

Quand PrestaShop pourrait se justifier

Jamais.

Si besoin open-source e-commerce → **WooCommerce est supérieur** sur tous les points.

💡 Argument commercial

"PrestaShop, c'était le choix il y a 10 ans. En 2025, c'est une technologie en déclin :

1. **Communauté en déclin** : moins de développeurs, moins d'innovations, moins de support
2. **Modules hors de prix** : 50-300€ par module, vous payez des milliers d'euros pour des fonctionnalités basiques
3. **Complexité inutile** : plus dur à maintenir que WooCommerce pour un résultat équivalent

Si vous voulez de l'open-source e-commerce, WooCommerce fait pareil en mieux :

- Communauté WordPress énorme et active
- Plus de plugins disponibles
- Plus de développeurs pour vous aider
- Mieux maintenu

Ou Shopify si vous voulez du sans-maintenance qui scale.

PrestaShop en 2025, c'est choisir une techno du passé alors que vous avez mieux disponible."

TABLEAU RÉCAPITULATIF - Toutes plateformes

Plateforme	Prix/mois	Verdict	Pour qui ?	Recommander ?
Webflow	23€	★ Excellent sites vitrines	90% clients pros	✅ OUI
WordPress	15€ + 40€ maintenance	★ Besoins spécifiques	Projets niches complexes	✅ OUI (contexte)
Shopify	79€	★ Excellent e-commerce	90% e-commerces	✅ OUI
WooCommerce	50€ + 80€ maintenance	★ E-commerce open-source	Besoins très spécifiques	✅ OUI (contexte)
Wix	10-20€	Amélioré mais limité	Micro-entreprises DIY	❌ Non pour clients pros
Squarespace	25€	Beau mais restrictif	Portfolios DIY	❌ Non (Webflow meilleur)
Framer	15€	Prometteur, CMS immature	Portfolios animés uniquement	⚠️ Niche seulement
HubSpot CMS	400€	Cher, justifié si contexte	Client avec HubSpot existant	⚠️ Contexte spécifique
WiziShop	40-300€	Daté et limité	Aucun (Shopify meilleur)	❌ Non
PrestaShop	Variable élevé	En déclin	Aucun (WooCommerce meilleur)	❌ Non



HIÉRARCHIE DE RECOMMANDATION FINALE

Tier 1 - Recommandations Principales (90% des cas)

1. **Webflow** → Sites vitrines professionnels
2. **Shopify** → E-commerce standard et scaling
3. **WordPress** → Besoins spécifiques/niches
4. **WooCommerce** → E-commerce open-source ou besoins très spécifiques

Tier 2 - Mentions Contextuelles (5% des cas)

5. **HubSpot CMS** → Uniquement si client a déjà HubSpot CRM/Marketing (990€/mois)
6. **Framer** → Portfolios ultra-animés ou microsites campagne uniquement

Tier 3 - Ne JAMAIS Recommander (sauf cas exceptionnels DIY)

7. **Wix** → Acceptable pour micro DIY, pas pour clients pros
8. **Squarespace** → Webflow fait mieux au même prix
9. **WiziShop** → Shopify fait mieux
10. **PrestaShop** → WooCommerce fait mieux



RÉPONSES TYPES AUX OBJECTIONS CLIENTS

"Mais Wix c'est moins cher, non ?"

"Wix part de 10€/mois, c'est vrai. Mais pour un site professionnel vous êtes vite à 20€/mois. Webflow est à 23€ — **3€ de différence**. Pour 3€ de plus vous avez : des performances supérieures, une image professionnelle, un contrôle SEO total, et un design sans limitations. **Économiser 3€/mois pour handicaper votre image de marque et votre SEO, ça ne vaut pas le coup.**"

"J'ai vu de beaux sites sur Squarespace"

"Absolument, Squarespace a de magnifiques templates. Mais ils coûtent 25€/mois — **2€ DE PLUS que Webflow à 23€**. Et dès que vous voulez personnaliser pour vous démarquer, vous êtes bloqué par les limitations. Avec Webflow vous avez la liberté totale, de meilleures performances, et c'est moins cher."

"On nous a proposé HubSpot CMS"

"Excellente plateforme **SI** vous utilisez déjà HubSpot CRM et Marketing Hub (990€/mois). L'intégration native justifie alors les 400€/mois du CMS. **Mais si vous n'avez pas HubSpot**, c'est 17x plus cher que Webflow pour un résultat site équivalent. Utilisez-vous déjà HubSpot ?" [Si non] "Alors optez pour Webflow à 23€/mois + des outils marketing séparés, vous économiserez 4 000€/an."

"Framer a l'air moderne et moins cher"

"Framer est effectivement 8€ moins cher (15€ vs 23€) et excellent pour les animations. Parfait pour un portfolio ultra-animé ou un microsite de campagne. **Mais pour un site d'entreprise complet**, il a des limites : CMS limité à 30 collections, pas d'e-commerce natif, pas d'export code. Si vous voulez un site qui évolue, Webflow reste le meilleur choix pour 8€ de plus."

"WiziShop c'est français, on préfère le made in France"

"Je comprends la préférence pour le français. Mais WiziShop c'est une technologie datée avec un écosystème limité (quelques dizaines d'apps vs 6 000 sur Shopify international). **Vous handicapez votre croissance pour une question de langue.** Mon approche : Shopify (meilleure techno) + moi comme support FR = le meilleur des deux mondes."

"On a entendu parler de PrestaShop, c'est open-source comme WordPress"

"PrestaShop était pertinent il y a 10 ans. Aujourd'hui c'est une communauté en déclin, des modules hors de prix (50-300€ pièce), et une complexité technique inutile. **Si vous voulez de l'open-source e-commerce, WooCommerce est infiniment meilleur** : communauté WordPress énorme, plus de plugins, plus de développeurs. Ou Shopify si vous voulez du sans-maintenance."

✅ EN RÉSUMÉ : LA RÈGLE DES 90%

90% des sites vitrines → Webflow

- Plus rapide, plus beau, sans maintenance
- Sauf si budget vraiment serré ou besoins ultra-spécifiques

90% des e-commerces → Shopify

- Plus complet, plus simple, plus scalable
- Sauf si petit catalogue artisanal design-first (Webflow) ou besoins très spécifiques (WooCommerce)

WordPress garde sa place pour :

- Les 10% de projets complexes/niches
- Clients avec équipes WordPress existantes
- Budgets très serrés avec maintenance assumée

📞 CONTACT & NEXT STEPS

Utilisez ce document pour :

1. ☒ Qualifier vos prospects rapidement
2. ☒ Argumenter vos choix techniques
3. ☒ Répondre aux objections
4. ☒ Créer vos devis et propositions commerciales
5. ☒ Former votre équipe commerciale

Questions à vous poser avant chaque projet :

1. Quel est le budget du client ?
2. Quelles sont ses priorités ? (design, fonctionnalités, simplicité, prix)
3. A-t-il des compétences techniques ?
4. Veut-il gérer la maintenance ou externaliser ?
5. Le projet a-t-il des besoins spécifiques/niches ?

Réponses = choix de plateforme évident.

Document créé pour maximiser vos arguments de vente et choisir la bonne techno pour chaque client. Dernière mise à jour : Novembre 2025