

<http://c.moreover.com/click/here.pl?z9402291451&z=1650248794>

## Avenue de la glisse surfe sur la vague du e-commerce avec la solution Oasis de Web et Solutions

Avenue de la Glisse.com, spécialiste de l'équipement pour les sports de glisse, basée en Normandie, opte pour la suite logicielle Oasis de Web et Solutions pour son activité e-commerce et surfe sur la vague du succès depuis la mise en ligne de son nouveau site.

Créée en 2006 par Florent Grandrie et Julie Vincent, Avenuedelaglisser.com a très vite trouvé son créneau et c'est imposé sur un marché en pleine expansion.

S'appuyant sur leur passion commune des sports de glisse, ils avaient à l'origine un tout autre projet en tête que celui de mettre en ligne une boutique et s'orientaient vers un portail météo dédié aux sports de glisse.

Réalisant que leur projet initial avait un modèle économique risqué, ils réalisent en parallèle qu'il n'existait pas de site de vente en ligne de matériel et d'équipement pour les passionnés.

Forts de ce constat, les deux créateurs investissent alors 5.000 euros, bénéficient d'aides à la création d'entreprise et aidé d'un ami créé leur premier site web, lancent leur activité avec un peu de publicité.

Ils installent leur micro-entreprise dans leur garage, l'un conserve son emploi et l'autre se consacre exclusivement au site de vente en ligne.

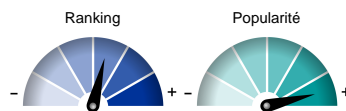
Grâce au soutien des fournisseurs, le site propose très rapidement plusieurs centaines de références en « drop shipping ».

Le nombre de visiteurs et de commandes augmente et deux ans plus tard, l'entreprise devient une SARL.

Avenuedelaglisser.com élargit ses familles de produits - skate, street, mode, snow, high tech etc.

- et se positionne comme un acteur innovant du secteur, loin des schémas du site e-commerce discount.

« Dès le départ, nous avons été perçus comme des spécialistes, capables de proposer les derniers



<http://c.moreover.com/click/here.pl?z9402291451&z=1650248794>

produits du marché, » précise Florent Grandrie.

Pour faire face à leur croissance, les deux fondateurs décident alors de faire évoluer leur stratégie et sous-traitent la logistique pour se concentrer sur le marketing et le développement commercial.

Rapidement la solution mise en place à l'origine pour lancer l'activité atteint ses limites fonctionnelles et opérationnelles.

Les deux fondateurs se rendent alors au salon e-commerce 2008 et après avoir fait le tour des stands, découvrent la solution OASIS de Web et Solutions et en identifient rapidement la valeur ajoutée.

Ils décident dès lors de refondre leur site pour gagner en autonomie, en qualité de graphisme et renforcer la visibilité par le référencement naturel et choisissent de facto Web et Solutions.

« Web et Solutions proposait vraiment le meilleur rapport/qualité prix.

Le back-office était très complet, graphiquement les sites que nous avons vus étaient très esthétiques, nous pouvions créer du contenu personnalisé sur chaque page, bref...

tout était paramétrable.

De plus, nous disposions d'une solution de gestion commerciale intégrée et l'entreprise nous proposait un règlement mensuel ! ».

commente Florent Gandrie.

Les deux créateurs qui souhaitent garder leur autonomie pour l'administration du site e-commerce et ne pas dépendre d'un webmestre confie à Web et Solutions les développements spécifiques, en particulier, au démarrage, une gestion un peu complexe du parrainage.

« Nous avons apprécié leur écoute et leur réactivité, pour le reste, la puissance de paramétrage de la solution OASIS nous permet de gérer en interne le marketing, le référencement naturel, le graphisme et le développement commercial.

» précise Julie Vincent.



<http://c.moreover.com/click/here.pl?z9402291451&z=1650248794>

La solution est donc installée rapidement, la valeur ajoutée d'OASIS avec sa richesse fonctionnelle, et un référencement naturel poussé va accompagner une forte croissance qui amène alors Avenue de la Glisse à embaucher 3 nouveaux collaborateurs et faire le choix d'ouvrir une boutique « physique » de 300m<sup>2</sup>, adossée à un entrepôt conséquent en 2010.

La logistique est alors réinternalisée.

La mise en place du nouveau système d'information permettant de piloter et administrer la plateforme de vente en ligne et la gestion commerciale (commandes, stocks, clients, etc.) a offert de nouvelles possibilités pour les deux fondateurs de l'Avenue de la Glisse.

« Il y a beaucoup de travail pour faire connaître et vivre un site d'e-commerce, mais avec la solution OASIS, nous avons gagné en efficacité et en qualité de référencement », confie Florent Grandrie.

« Nous n'avons pas hésité un seul instant à migrer, en 2012, vers la dernière version d'OASIS et nous avons constaté que notre référencement naturel était bien meilleur.

Nous avons fait évoluer notre stratégie dans ce domaine, car nous avons réalisé que 60 % de nos 100.000 visites mensuelles provenaient du référencement naturel avec un taux de transformation bien supérieur au référencement commercial.

».

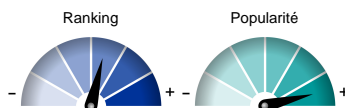
« Un des points forts de la solution est la possibilité de connecter les caisses du magasin avec le système de gestion OASIS, ce qui nous a permis de gagner en efficacité et d'optimiser notre stock.

Un vrai plus, car depuis que nous avons fait le choix d'Oasis, nous avons pu augmenter considérablement notre catalogue qui compte désormais 4000 références uniques avec une moyenne de 150 commandes/jour et un panier moyen supérieur à la moyenne nationale.» ajoute Julie Vincent.

Et Florent Gandrie de conclure « Si, nous en sommes arrivés là aujourd'hui c'est parce que nous avons su faire les bons choix en nous appuyant d'une part sur la technologie de Web et Solutions et d'autre part en y consacrant beaucoup de temps et d'énergie dès le départ.

Notre projet était porteur, mais on n'a rien sans rien et nous ne comptons pas en rester là.

Avec Oasis, nous avons la possibilité de créer une version mobile du site web pour un accès sur tablette et smartphones, ce sera notre prochaine étape pour toucher une clientèle toujours plus



<http://c.moreover.com/click/here.pl?z9402291451&z=1650248794>

jeune et nomade.

»

Avec un chiffre d'affaires proche des 2 millions d'euros réalisé à 70% par le site e-commerce, le canal de vente en ligne est un véritable outil pour développer les ventes de la boutique, l'entreprise compte désormais cinq salariés et prévoit d'embaucher encore dans les mois qui viennent mais aussi à trouver des partenaires financiers afin d'augmenter sa gamme de produits et d'étendre son activité à d'autres marchés européens.