

ECOMMERCE – SUCCESS STORY

Starnet World, grossiste en ligne, mise sur la puissance fonctionnelle d'OASIS pour asseoir sa position de N°1 du dropshipping Lingerie Sexy

www.starnet-world.com

Parce que l'e-commerce devient un canal de vente essentiel pour les professionnels, Web et Solutions a développé la puissance fonctionnelle d'OASIS pour lui permettre de s'adapter aux besoins spécifiques des acteurs les plus exigeants du marché. Starnet World, grossiste spécialiste de la lingerie sexy et n°1 du dropshipping Lingerie, l'a bien compris et mise sur cet atout pour renforcer sa position d'eleader.

L'histoire de Starnet World, grossiste et importateur de lingerie sexy, débute en 1995 lorsque Yannick et Magali Dumoulin se lancent dans la vente à distance de lingerie glamour en utilisant, comme canal de vente, le minitel et l'audiotel, lointains ancêtres d'Internet. Un pari sur l'avenir dans un monde qui s'ouvre tout juste aux nouvelles technologies avec les premiers balbutiements d'Internet et où le potentiel de la vente en ligne reste sous-estimé par la plupart des grands acteurs du commerce.

Yannick et Magali, convaincus que l'avenir est dans la vente à distance, anticipent la ruée des acheteurs sur les boutiques en ligne et la concurrence exacerbée qui va suivre. Ils ouvrent dès 1998 un premier site de vente en ligne basé sur une solution open source. Ils sont alors parmi les pionniers du web et la deuxième entreprise à lancer un site d'e-commerce en France.

Dix ans plus tard, après une réelle envolée de leur activité, ils décident, de céder leur site e-commerce BtoC pour devenir importateur et grossiste de lingerie sexy et créent Starnet World. L'approche change puisqu'ils travaillent à présent en BtoB, mais les ingrédients restent les mêmes : des produits leaders couplés à une grande créativité commerciale, et bien sûr, la puissance d'internet.

De nouveaux challenges voient le jour : rester compétitifs et innovants en s'appuyant sur une plate-forme e-commerce performante. Le site e-commerce est développé avec une solution recommandée par Morin Logistic, partenaire de Starnet World. Il intègre les spécificités de l'offre Starnet World et des interfaces avec le SI du logisticien. Mais rapidement l'outil atteint ses limites. Dès 2010, les fondateurs se mettent en quête d'une nouvelle solution qui leur permette de gérer l'ensemble des canaux de vente et l'intégralité de la chaîne du e-commerce. Seul un outil puissant peut répondre à leur volume, mais aussi à leur spécificité du BtoB et de l'un des modes de livraison choisis : le dropshipping.

Privilégiant toujours l'innovation et la créativité en matière de commerce et de services aux clients, une seule solution s'impose : changer de technologie et donc de partenaire ! La future solution doit répondre à des critères très précis comme respecter les particularités du BtoB (gérer un client en compte, autoriser ou non un client à accéder à la vente en ligne, etc.), offrir de l'autonomie aux équipes mais aussi et surtout prendre en charge la gestion technique du site. Très vite, la valeur ajoutée d'OASIS E-COMMERCE de Web et Solutions est mise en exergue ; Yannick et Magali décèlent une approche fonctionnelle puissance 10 qui va leur permettre de laisser libre cours à leur créativité commerciale !

Le contrat est signé fin 2010 et les développements débutent pour intégrer les nombreuses spécificités de Starnet World. La société choisit de disposer d'un forfait « régie » pour bénéficier d'un expert Web et Solutions dédié et réaliser des développements sur mesure au fil de ses besoins. La bascule vers le nouveau site s'effectue, un an plus tard, en toute transparence et les bénéfices pour Starnet World ne se font pas attendre. « *Le premier bénéfice est avant tout fonctionnel,* » constate Philippe Vernay Executive Manager chez Starnet World. « *Nous avons plus de possibilités pour répondre à notre imagination commerciale. Il est vital pour nous de pouvoir mettre en place les idées que nous avons sur notre site e-commerce. Nous voulons garder une longueur d'avance et notre créativité peut voir le jour et être mise*

en application grâce à la puissance fonctionnelle d'OASIS mais aussi et surtout grâce aux équipes de Web et Solutions. »

« Notre métier n'est pas de faire de la technique, » souligne Philippe Vernay. « Mais c'est celui de Web et Solutions ! Nous avons rencontré Yannick Maingot sur un salon et, tout de suite, nous avons parlé le même langage. Outre les impératifs techniques et fonctionnels, la qualité de la relation humaine a été pour beaucoup dans notre choix, car nous avons un esprit d'entreprise très « famille » et nous avons retrouvé cela avec Web et Solutions. »

Parmi les nombreuses améliorations offertes par la migration vers OASIS, on notera l'ergonomie intuitive qui facilite l'apprentissage et la puissance de la gestion commerciale. Ces éléments essentiels ont facilité le quotidien des collaborateurs. *« Nous sommes passés à la puissance 10 en termes de fonctionnalités avec OASIS et nous gérons toute notre activité avec cet outil, »* se félicite Philippe Vernay. *« La plate-forme OASIS nous a permis de répondre à toutes nos particularités : remises différentes selon la quantité d'articles achetés, le CA global du client ou la typologie du client, dropshipping, boutiques partenaires, lien avec le logisticien... Nous avons aussi fait évoluer nos Love Drop Shop, un concept 100% Sarnet World que nous avons pu développer grâce à OASIS. »*

Ce concept est né d'un constat : l'achat de lingerie sexy est un achat d'impulsion et, si le produit n'est pas en stock, la vente ne se fait pas. Aussi la qualité de service pour le dropshipping est essentielle et les revendeurs de Sarnet World doivent pouvoir disposer d'une information en temps réel sur les stocks disponibles. Le Love Drop Shop, dont le nom est déposé depuis 2010, met à la disposition des clients Sarnet World qui utilisent le dropshipping, une solution qui leur permet de créer un site e-commerce basé sur la puissance d'OASIS. Ce dernier, en lien direct avec le site Sarnet World, bénéficie d'automatismes pour créer les nouvelles références dans le fichier articles, adresser les commandes ou encore nettoyer les fiches des produits périmés. Le revendeur dispose d'une interface unique pour gérer et piloter son activité facilement avec un coût extrêmement compétitif. Le concept séduit et près de 140 LDS (Love Drop Shop) ont été créés en France depuis. Tous s'appuient sur la solution développée sur OASIS. Les e-commerçants partenaires s'acquittent d'un forfait mensuel intégrant l'utilisation de la boutique en ligne, l'hébergement et le support technique. Un espace dédié à la maintenance est accessible pour contacter Sarnet World et Web et Solutions. *« L'intérêt pour les revendeurs est que tout est inclus, y compris la gestion des paiements par carte bancaire particulièrement sécurisée dans OASIS »,* précise Philippe Vernay. *« Pour nous, c'est un partenariat gagnant/gagnant car, en limitant les tâches répétitives sur leur site web, nos clients gagnent en valeur ajoutée et passent plus de temps à promouvoir leur site e-commerce. Au final, ils vendent plus et donc ils achètent plus chez nous... »*

Philippe Vernay conclut : *« il y a, dans l'ADN de l'entreprise, une volonté d'être avant-gardiste et de conserver nos avantages concurrentiels. Ainsi, nous avons été la première société d'e-commerce en France, tous secteurs confondus, à utiliser le dropshipping. Une solution qui a le mérite de simplifier la gestion de stocks, mais qui pose des contraintes en termes techniques pour le grossiste. Aujourd'hui, la puissance fonctionnelle d'OASIS et la qualité de l'écoute que nous avons chez Web et Solutions nous a permis d'envisager sereinement le lancement début octobre de nos deux nouvelles activités BtoC pour développer notre notoriété auprès du grand public : un site BtoC (jetelove.com) et un site dédié à sa marque de lingerie coquine, BombGirl, ouvert aux particuliers comme aux professionnels, avec un accès différencié. »*

Quinze ans après sa création, l'entreprise qui pilote la totalité de ses activités via OASIS, réalise 5 millions d'euros de chiffre d'affaires, compte une dizaine de collaborateurs et a déjà de nombreux projets prêts à voir le jour...

A propos de Web et Solutions

Créée en 2003 par Yannick Maingot, Web et Solutions est une entreprise de services numériques dédiés au e-commerce. Elle met au service des entreprises qui souhaitent développer une stratégie e-commerce gagnante ses 10 années d'expertise dans le développement de solutions technologiques métiers dédiées et dans l'accompagnement des e-commerçants.

Basée à Rouen, au cœur du Technopôle du Madrillet, l'entreprise compte 50 collaborateurs dont une équipe de consultants e-commerce capables d'intervenir sur l'ensemble du territoire français pour analyser vos projets et vous accompagner dans la mise en œuvre de vos sites e-commerce.

Elle compte parmi ses clients des sites e-commerce dans tous les secteurs d'activité : Groupe Setin, JouéClub Drive, Fxmodel, Brindilles, Sportsmed, Akoustik, Calcea, Avenue de la Glisse,...

Pour plus d'informations visitez le site web : www.webetsolutions.com

Contact presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 - Email : webetsolutions@kanirp.com

Retrouvez toutes les actus sur <http://www.kanirp.com/1793/web-et-solutions/>