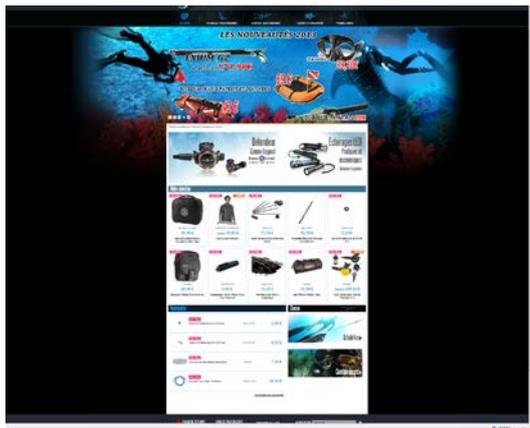


## ECOMMERCE – SUCCESS STORY

# Sports Méditerranée donne un nouveau souffle à ses ventes grâce à son nouveau site e-commerce réalisé avec la solution Oasis de Web et Solutions : [www.sportsmed.fr](http://www.sportsmed.fr)



Spécialiste du loisir subaquatique et présent sur le net depuis quelques années, l'enseigne Sports Méditerranée, entreprise varoise, fait le choix de la solution e-commerce Oasis de Web et Solutions et redynamise son activité en quelques mois grâce à un nouveau site de vente en ligne et envisage de recruter de nouveaux collaborateurs.

Créée dans les années 1980, Sports Méditerranée, entreprise familiale, a développé au cours de ses années d'existence, un savoir faire et une notoriété régionale. En 2009, sous l'impulsion des descendants qui avaient rejoint l'entreprise, Sports Méditerranée prend le virage internet, crée son premier site sous OSCommerce, une solution gratuite, et commence à diversifier ses activités. Deux sites distincts sont alors mis

en ligne pour les activités de chasse sous-marines et de plongée loisirs. Très vite, la gestion de deux sites s'avère plus compliquée que prévu, d'autant que les outils utilisés montrent très vite leurs limites. En 2010, la demande devient significative, l'activité se développe et l'entreprise change de solution pour passer sous Joomla. De nouvelles difficultés surgissent rapidement car ce type d'outil nécessite des compétences techniques de développement web que les administrateurs n'ont pas. Point positif cependant, la création d'une activité de e-commerce permet à l'entreprise de se développer, d'augmenter sa surface de vente et de recruter deux nouveaux collaborateurs.

Fin 2012, pour faire face aux nouvelles difficultés de gestion et d'administration des deux sites, Laurent Kalifa, responsable du magasin et de l'activité e-commerce décide de fusionner les deux e-boutiques et d'optimiser ses ventes en ligne pour rester compétitif et gagner en efficacité. Il effectue une recherche pour évaluer les outils disponibles sur le marché et s'adresse, sur les recommandations d'une relation professionnelle, à Web et Solutions. Après un premier contact, Laurent estime que l'investissement est élevé, hésite, mais demande une démonstration de la solution. Il est alors immédiatement convaincu et séduit par OASIS la solution e-commerce, mais aussi par l'engagement des équipes qui lui proposent de mettre son nouveau site en ligne en moins d'un mois sans perte d'activité ni de chiffre. Il opte alors pour le pack standard de la solution Oasis et confie les rênes du projet à Web et Solutions pour se consacrer pleinement au développement de son magasin, récemment installé dans de nouveaux locaux.

Conçu et paramétré dans les délais prévus, le site a été mis en ligne au premier trimestre 2013 avec plus de 3000 références dont plus de 50% ne sont proposées que sur le site. Le site est piloté directement par Laurent Kalifa via l'interface unique de la solution OASIS. Dès le premier mois, le nouveau site [www.sportsmed.fr](http://www.sportsmed.fr) était bien référencé et augmentait considérablement son nombre de visiteurs et la diversification de sa clientèle. Le choix stratégique effectué par Laurent Kalifa de différencier les produits vendus sur le site des produits vendus en magasin a porté ses fruits.

Laurent Kalifa commente « *La clarté des informations, l'ergonomie du site et sa facilité de gestion nous ont permis de gagner en autonomie et en convivialité. Le panier moyen a considérablement augmenté mais surtout, je peux aujourd'hui, grâce à OASIS, disposer d'un site plus complet que je gère directement. Les bénéfices directs sont multiples : l'augmentation de notre chiffre d'affaires d'environ 30 % avec les ventes en ligne et une augmentation de 10% du nombre des visites au magasin, ce qui nous va nous permettre à moyen terme d'embaucher des collaborateurs supplémentaires pour le magasin.* ».

« *Le e-commerce est un atout pour le commerce traditionnel, à contrario des idées reçues, il ne tue pas l'emploi, bien au contraire. L'exemple de Sports Méditerranée en est une illustration et la compréhension des enjeux de nos clients est*

*au cœur de nos préoccupations. Notre solution a été conçue pour des entrepreneurs qui ont un vrai projet et qui ont envie de se donner les moyens de réussir, » déclare Yannick Maingot, fondateur de Web et Solutions.*

*« Les produits proposés sur [www.sportsmed.fr](http://www.sportsmed.fr) sont des produits d'appels qui nous permettent de drainer en magasin une nouvelle clientèle qui cherche des conseils. Cette valeur ajoutée nous a permis de constater que nos clients, de fait, nous restent fidèles car nous sommes avant tout des passionnés qui ont à cœur de proposer les meilleurs produits. Quand il s'agit d'une clientèle de passage en raison de la saisonnalité de l'activité, ils achètent désormais en ligne et en magasin et n'hésitent pas à nous recommander. Le fait d'avoir pu grouper toutes nos activités sur un seul et même site avec une gestion centralisée est un vrai plus pour nous. Les équipes de Web et Solutions ont su nous conseiller à bon escient » conclut Laurent Kalifa.*

## **A propos de Web et Solutions**

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

Basée à Rouen, au cœur du technopole du Madrillet, l'entreprise compte 50 collaborateurs dont une équipe de consultants e-commerce capables d'intervenir sur l'ensemble du territoire français (Paris, Rouen, Nantes, Nice, Orléans, Lyon, Marseille, Bordeaux, Lille et Toulouse) 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, Jouets Club, Fxmodel, Brindilles, Sportmed, akoustik, calcea...

**Pour plus d'informations visitez le site web : [www.webetsolutions.com](http://www.webetsolutions.com)**

### **Contact presse :**

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

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