



**Sac à main**  
69,99 € [VOIR](#)



**Sac**  
105 € [VOIR](#)



**Polo manches courtes**  
80 € [VOIR](#)



## Comment Spartoo transforme ses internautes en clients

Source : Management

12/09/2011 à 06:00 / Mis à jour le 12/09/2011 à 06:00



Partagez

**Ergonomie, page d'accueil, paiement... Le site de vente de chaussures en ligne ne néglige aucune piste pour inciter les visiteurs à acheter.**



A la page "paiement", les caractères sont plus gros que sur le reste du site et les boutons bien plus visibles. » Boris Saragaglia, le fondateur de Spartoo.com, passe en revue les petits trucs qui font le succès de son magasin de chaussures en ligne. Des détails insignifiants ? Pas dans l'e-commerce, où une bonne partie des internautes qui n'arrivent pas à lire les conditions de vente ou de livraison quittent la page pour aller voir ailleurs. «Avec ce genre d'astuces, indique le jeune patron, nous avons diminué les abandons de commandes et augmenté de manière significative notre taux de conversion.»

Passage à l'acte. «Taux de conversion» : les commerçants en ligne n'ont que cette expression à la bouche. Après s'être employés, pendant des années, à générer du trafic à grands renforts d'e-mailings, de mots-clés et de bannières publicitaires (15 millions d'euros l'an dernier pour Spartoo, qui attire 3,4 millions de visiteurs uniques par mois), les sites d'e-commerce commencent à se pencher sur le pourcentage d'internautes qui, au final, achètent quelque chose.

Un taux qui, selon la Fédération française de l'e-commerce et de la vente à distance, n'atteint que 2,2% en moyenne en France, sauf chez des pointures du Web comme Amazon.fr ou Fnac.com, dont 3 à 4% des visiteurs passent à la caisse. «A nos débuts, en 2006, acheter des chaussures sur Internet était totalement hors norme, et seulement 0,5% de nos visiteurs osaient passer à l'acte, se souvient Boris Saragaglia. Aujourd'hui, même si nous ne sommes pas encore parmi les plus performants, nous avons réussi à tripler ce score !»

Pour atteindre ce résultat, la start-up n'a rien laissé au hasard. «Sur le Web, l'efficacité prime sur l'esthétique, affirme Olivier Marx, le fondateur d'Altics, un cabinet spécialisé en ergonomie qui a travaillé avec Spartoo. Quand un site arbore un style trop branché, par exemple, il peut donner l'impression que les produits sont chers.» Un écueil dont se préserve le chausseur en effectuant des tests minutieux dès qu'un élément graphique est modifié. L'une de ces vérifications consiste à mettre en ligne simultanément les deux versions d'une même page pour comparer leur efficacité en observant, en temps réel, les réactions des internautes.

Accueil à triple entrée. Les équipes de Spartoo ont aussi travaillé d'arrache-pied sur la page d'accueil. L'objectif : permettre au client d'accéder rapidement à un article parmi les 1 500 marques et les 30 000 modèles de chaussures, montres, lunettes ou sacs que propose le site. «Les trois quarts des internautes s'en vont s'ils ne trouvent pas leur bonheur en moins de deux minutes : l'accès au catalogue doit être simple et la navigation extrêmement fluide», insiste Thomas Faivre-Duboz, expert en stratégie Internet chez Converteo.



Partagez

publicité

orange Le meilleur d'Orange

BlackBerry Curve...



A partir de 1 €

Découvrir

HTC Wildfire



A partir de 1 €

Découvrir

CAPITAL MANAGEMENT HORS-SERIE

Le magazine en kiosque  
SEPTEMBRE n°240

[Sommaire](#)

[S'abonner](#)



OFFRE SPECIALE D'ABONNEMENT

**Mère de 57 ans qui en**  
paraît 25. Elle révèle une méthode anti-rides à 6 euro qui embarasse..  
[www.CollagenRenew.net](http://www.CollagenRenew.net)

**Bons plans chaussures**  
Jusqu'à -90% sur les chaussures !  
Découvrez l'offre Lookingo du jour.  
[www.lookingo.com/chaussures-lyon](http://www.lookingo.com/chaussures-lyon)

**Boursorama Banque**  
CB gratuite, pas seulement la 1ère année + 30€ Offerts. Venez vite !  
[www.boursorama.com/Banque-en-Ligne](http://www.boursorama.com/Banque-en-Ligne)

Annonces Google

**Etat major des entreprises**

Entreprise
  Dirigeant  
 Fonction
  Tout

> RECHERCHER

> Tous les services Capital.fr