

Le sport automobile est à la fois le fondement historique et le cœur de métier du groupe ORECA, qui compte aujourd'hui 200 collaborateurs sur 3 sites pour un chiffre d'affaires annuel de 40 M€. La compétition est depuis 35 ans la vitrine et l'activité historique d'ORECA, engagé en championnat du monde d'Endurance et aux 24 Heures du Mans. ORECA est également présent dans l'événementiel, avec un pôle gérant des écoles de pilotage et organisant des événements dédiés aux entreprises et des championnats comme la « Matmut Porsche Carrera Cup France » et la « Formula Le Mans ». Enfin ORECA a une activité de distribution avec la vente de pièces et accessoires pour le sport automobile, notamment via le site web www.oreca-store.com.

ORECA-STORE.com

LA PROBLÉMATIQUE

Le projet d'ORECA visait essentiellement à améliorer la performance commerciale de son site marchand. Celui-ci est basé sur la solution Magento, et la fonction de recherche intégrée à cette plateforme de e-commerce ne satisfaisait pas ORECA.

L'objectif visé avec la mise en place du moteur de recherche AFS@Store était simple et parfaitement quantifié : accroître d'au moins 30% le taux de transformation du site e-commerce ORECA Store.



LA RÉPONSE ANTIDOT

Antidot a proposé sa solution AFS@Store, élaborée spécifiquement pour répondre aux besoins des sites marchands et grâce à laquelle ORECA a pu doter son site de fonctionnalités avancées permettant aux visiteurs de trouver rapidement et simplement les produits qu'ils cherchent. Parmi les fonctionnalités exploitées par ORECA figurent notamment :

Auto-complétion intelligente

dès la saisie des mots recherchés, avec **tolérance orthographique** et **catégorisation des résultats par marques et modèles**. Dans l'exemple ci-contre, dès que le visiteur a commencé à saisir « Porch » les réponses liées à la marque et aux modèles « Porsche » lui sont proposées. Ce système de suggestion prend en compte les marques et catégories de produits ainsi que le hit-parade des recherches les plus fréquentes.



Recherche à facettes contextuelles

La recherche de produits s'effectue par défaut sur tout le site, avec la possibilité, via des facettes, de filtrer la liste des produits trouvés par catégorie, par prix, par marque, par taille etc. Cet affinement de la liste de résultats est contextuel selon le type de produits concerné

The screenshot displays a collection of filtering facets on the ORECA-STORE.COM website. The facets are organized into several columns:

- Catégories:** Accessoires casques, Caméras et avertisseurs, Casques Auto et Kart, Casquettes, Instrumentation course, Liaisons radios, Système HANS.
- En ce moment:** bonnes-affaires (9), nouveau (39), promotion (7).
- Prix:** 0 - 21 € (14), 21 - 25.5 € (15), 25.5 - 30.9 € (17), 30.9 - 55.92 € (15), 55.92 - 2488 € (16).
- Marques:** ASTON MARTIN (3), CITROEN WRC (4), COYOTE SYSTEM (1), FERNAND BACHMANN (3), FERRARI F1 (6), GORDINI (2), GULF (6), HONDA (1), LAMBORGHINI (2), LICO (1), LOTUS RENAULT GP (2), MCLAREN F1 (4), MERCEDES GP (4), MINI WRC (1), MONSTER (1), NC (1), RED BULL (4), RENAULT SPORT (2), SPARCO (2), STAND21 (1), STILO (9), TORO ROSSO (1), TURN ONE (4), VALENTINO ROSSI (4), VIRGIN RACING (1), WILLIAMS F1 (2).
- Couleur:** Beige (1), Blanc (5), Bleu (14), Gris (2), Jaune (3), Noir (6), Orange (1), Rouge (9).
- Gamme:** Enfant (6).
- Matieres:** Acrylique (1), Coton (33), Polyester (5), Synthétique (1).
- Taille:** 54 (6), 55 (6), 57 (6), 59 (6), 61 (6), 63 (4), L (3), M (3), S (3), XL (3).
- Pilote:** Felipe Massa (1), Fernando Alonso (1), Jenson Button (1), Lewis Hamilton (1), Mark Webber (1), Michael Schumacher (1), Nico Rosberg (1), Sebastien Ogier (1), Valentino Rossi (4).
- Univers:** Compétition (15), Endurance (9), Formule 1 (24), Moto (5), Rallye (11), Sorties Circuit (1), Sportswear (6), Véhicules Historiques (1).

Extension sémantique exploitant un thésaurus métier spécifique

ainsi la saisie de « R5 » renvoie automatiquement à « Renault », « AVD » à « avant droit », « CPR » à « Circuit Paul Ricard », « mano » à « manomètre », « bolt » à « écrou » etc. Bien entendu, le back-office d'AFS@Store met à disposition des responsables merchandising d'ORECA un outil pour administrer et enrichir ce thésaurus métier.

Module SEMA (Search Engine Marketing Agent)

Dédié au référencement des contenus sur les moteurs de recherche Internet grand public, ce module génère un index alphabétique et un ensemble de pages optimisées pour être référencés par Google, Bing / Yahoo!

Ainsi les produits du site ORECA ressortent mieux dès la recherche sur ces moteurs de recherche grand public.

Résultats pour la lettre "B"		
bac a batterie (1)	Barres anti rapprochement (1)	Bobine HT (1)
bac a casque (1)	batterie (2)	bocal (23)
bac batterie (1)	bavette (1)	Boite à air (1)
bacha (1)	bavettes (1)	bonnet (3)
baquet (1)	bell (20)	booster (7)
Bagages (1)	bidon (1)	botine (4)
balance (1)	bielles (1)	botine sparco (41)
bande (42)	bilstein (7)	Botines (4)
BANJO (18)	bilstein b6 (3)	Botines basses (1)
banjo frein (10)	biouson (1)	Botines fla (22)
baquet (9)	Biousons (1)	Botines hautes (1)
baquet cevennes (1)	BMW (131)	Botines pilote (3)
BAQUET ECO (2)	bmw 2002 (8)	Bouchon (2)
baquet evo (5)	bmw e30 (24)	bouchon d'oreille (1)
baquet orca (9)	bmw e36 (56)	Bouchons d'oreille (1)

Personnalisation de la page présentée pour les requêtes sans réponse

ORECA a conçu une page qui permet au visiteur de rebondir vers la hotline téléphonique, les meilleures ventes, la liste des marques, des produits les plus recherchés sur le site, etc.

LES RÉSULTATS OBTENUS

Le catalogue ORECA Store comprend plus de 4000 produits répartis en plus de 400 catégories. Il est mis à jour quotidiennement, et AFS@Store procède à son indexation à partir d'un export en XML contenant l'ensemble des fiches produits.

Après 2 journées de formation « intégration AFS », l'équipe de développement d'ORECA a pris en charge, de façon autonome, l'intégration d'AFS@Store. Cette étape technique a consisté à :

- ▶ intégrer le moteur dans le front-office de Magento : boîte de recherche avec autocomplétion dès la saisie, parsing des résultats de la recherche retournés en flux et affichage en PHP : 4 jours
- ▶ paramétrer le moteur : réglage de l'autocomplétion intelligente et de la pertinence du search : 1 jour

- ▶ valider le processus d'exportation du catalogue - extraction de Magento et génération des flux XML par script PHP - et son transfert vers la plateforme SaaS d'Antidot - compression en ZIP des flux XML et envoi par SFTP sur les serveurs Antidot, via par un script shell lancé toutes les nuits par un cron : 3 jours

Soit un petit projet de 8 jours-hommes, mené à bien par la DSI d'ORECA sans faire appel aux experts d'Antidot.

Le site web d'ORECA induit un trafic d'environ 90.000 requêtes par mois sur le moteur de recherche, et la mise en place d'AFS@Store a permis à ORECA de dépasser tous les objectifs fixés : d'un point de vue qualitatif, l'expérience de navigation des utilisateurs dans le site a été enrichie, et d'un point de vue quantitatif le taux de transformation de visiteurs en clients a été fortement démultiplié.

TÉMOIGNAGE

Nicolas Fayon, Responsable Internet d'ORECA, exprime sa satisfaction vis-à-vis d'Antidot :

L'intégration du moteur de recherche d'Antidot dans la solution e-commerce Magento a été très simple, nous l'avons faite en interne en quelques jours seulement. Et moins de deux mois après la mise en service d'AFS@Store, nous avons déjà dépassé l'objectif fixé : en effet, en multipliant par 5 le taux de transformation calculé sur les visiteurs de notre site utilisant le moteur de recherche, nous avons déjà accru de plus d'un tiers notre taux de transformation global !

Notre site s'adresse à deux clientèles bien distinctes : il y a les fans de pilotes célèbres et de marques prestigieuses, qui viennent acheter des vêtements et produits à leur effigie. Nos clients sont aussi les pratiquants de sport automobile, en rallye ou sur circuit, qui viennent trouver sur notre site les pièces et équipements techniques pour améliorer la performance de leur véhicule. Le montant du panier moyen est très différent pour ces deux clientèles, mais l'amélioration importante du taux de transformation a pour ORECA un impact économique direct tout à fait positif.

LES PERSPECTIVES

La solution AFS@Store a démontré, chez de nombreux marchands en ligne, sa capacité à accroître rapidement et fortement le chiffre d'affaires en améliorant significativement le taux de transformation.

Au-delà d'une simple fonction de recherche de produits, AFS@Store peut prendre en charge tout ou partie de la navigation dans un site web : en effet, la saisie de mots-clés peut amener directement le visiteur à une page de marque ou de catégorie de produits telle qu'elle est définie dans la solution prenant en charge le front-office du site marchand : avec AFS@Store, l'expérience des internautes sur les sites de e-commerce est optimisée et fluidifiée.

Et avec une offre en SaaS, les e-marchands clients d'Antidot profitent d'une solution sécurisée et mutualisée, capable de supporter de très forts pics de charge.