

Pionnier de la vente événementielle en ligne créé en 2001

Partenaire de 2600 marques internationales

En 2016, acquiert Modern Commerce, son homologue polonais

LES CHALLENGES

- Préparer la plateforme aux objectifs de croissance ambitieux du site.
- Garantir que la plateforme gère sans effort le trafic de pointe pendant les ventes les plus populaires.
- Identifier et traiter facilement les causes des défauts de performance du site.

LA RÉPONSE DE QUANTA

- Un audit de performance complet, avec notamment des tests de charge simulant des poussées de trafic sur l'ensemble des pages.
- Un monitoring constant et des notifications en cas de dysfonctionnement.
- Une plateforme qui laisse une autonomie complète aux équipes internationales.

LES RÉSULTATS

- La marque sait que son site tiendra ses objectifs pour les 5 prochaines années.
- Les équipes polonaises restent entièrement autonomes dans la gestion de leur site web.
- Le siège garde une visibilité totale sur les projets.

Vente-Privée gagne en sérénité grâce à Quanta

Le leader mondial de la vente événementielle s'appuie sur la solution de Web Performance Quanta pour booster son expansion à l'international.

Vente-Privée : pionnier et leader de la vente événementielle

Créé en 2001, Vente-Privée est un pionnier de la vente événementielle. Le spécialiste du déstockage en ligne est aujourd'hui le n°1 mondial du secteur. Prêt-à-porter, homewear, jouets, sport, hi-tech... L'entreprise collabore avec plus de 2600 grandes marques internationales pour proposer à ses clients des ventes éphémères sur toutes les grandes catégories de produit.

L'uniformité de la qualité de service : la clef du succès à l'international

En 2016, Vente-Privée annonce sa prise de participation majoritaire dans Modern Commerce, opérateur de Złote Wyprzedaże (zlotewyprzedaze.pl), le principal club de shopping en ligne polonais. Cette nouvelle acquisition vient renforcer la présence de l'entreprise en Europe de l'Est.

À l'époque, l'enjeu de Vente-Privée est de s'assurer que la plateforme soit en mesure de soutenir la future croissance planifiée. Le site web est amené à évoluer et doit pouvoir supporter les importantes augmentations de trafic.

Le groupe sait qu'il doit également assurer une qualité de service constante pour satisfaire des marques partenaires qui exigent toujours plus de garanties pour préserver leur image.

Vérifier la scalabilité du petit nouveau et assurer sa réussite

Vente-Privée doit s'assurer que la Web Performance n'est jamais un problème. En effet, le modèle des ventes flash repose sur la nécessité d'ouvrir les ventes simultanément dans plusieurs territoires, tout en offrant à l'ensemble des membres la même expérience utilisateur. A la moindre lenteur, les membres passent à côté des offres ce qui, en plus d'entacher l'image du club, impacte fortement la conversion.

« Quanta nous donne une visibilité et une maîtrise totales, ce qui nous permet de nous concentrer sur le développement de notre activité. »

Laurent Tupin — Directeur du Service Relations Membres, chargé de l'intégration de la Pologne dans le portefeuille Vente-Privée

Vente-Privée a fait appel à Quanta pour effectuer un audit de performance complet sur son nouveau site web, et proposer ensuite des optimisations pour améliorer ses performances et sa stabilité. Par différents tests de montée en charge simulant des augmentations de trafic de plus en plus intenses sur l'ensemble des pages, Vente-Privée a pu vérifier la solidité du site et sa capacité à supporter de gros pics de fréquentation.

Par son diagnostic, Quanta a confirmé que la plateforme e-commerce du site web tiendrait la charge additionnelle anticipée dans les cinq prochaines années. Cela a permis aux équipes polonaises d'intensifier les investissements marketing et la croissance du site en toute sérénité.

La visibilité, clef de la sérénité

Vente-Privée souhaitait laisser à ses homologues polonais une autonomie totale dans la gestion de leur site web. Grâce à Quanta, le siège français et les équipes polonaises possèdent désormais la même visibilité sur la performance, basée sur les mêmes données objectives.

Et si les performances du site baissent, Quanta en identifie la cause pour que le problème puisse être résolu facilement.

« Les équipes de Quanta sont toujours extrêmement proactives. Elles nous alertent au moindre problème, même le week-end parfois ! » commente Laurent Turpin, Directeur du Service Relations Membres et chargé de l'intégration de la Pologne dans le portefeuille Vente-Privée. « Pour nous, la Web Performance est un enjeu majeur. Elle est cruciale pour satisfaire nos différents membres. Quanta nous donne une visibilité et une maîtrise totales. La performance n'est même plus un sujet de préoccupation pour nous, et nous pouvons nous concentrer sur le développement de notre business. »

