

## Probablement les lunettes de soleil les plus tendance du Web

Le service « Expédié par Amazon » constitue pour Eye-Alpin une composante importante de sa stratégie d'expansion au-delà de son cœur de métier. Au milieu de la boutique transmise de génération en génération trônent des lunettes de soleil et de sport de grande qualité destinées à toutes les activités sportives et de loisirs. La stratégie d'Eye-Alpin consiste à prôner un style aussi tendance que les autres fabricants connus, mais à un prix nettement plus bas. Outre l'entreprise de Matthias Rosemann, Eye-Alpin désigne aussi une marque déposée dans l'ensemble des pays de l'U.E., sous laquelle est développée et commercialisée toute une gamme de lunettes et d'accessoires.

### Un commerce d'un genre nouveau

Matthias Rosemann est issu d'une longue lignée de commerçants ayant une grande tradition dans la vente au détail. Il avoue pourtant en toute simplicité : « Nous sommes aujourd'hui de purs commerçants en ligne pour pouvoir préserver notre rapport prix/performance particulièrement attractif ». Très tôt, il a perçu les signes du changement et a pris les devants : il se met au commerce en ligne dès 1998, au début dans un cadre privé, puis sous forme d'activité commerciale à partir de 2000. En 2001, il abandonne le commerce en magasins, puis ouvre en 2004 sa propre boutique sur Internet ([www.eye-alpin.de](http://www.eye-alpin.de)), avant de faire son entrée sur Amazon en septembre 2007. Une étape qui devait s'avérer décisive.

« En 2008, nous avons réalisé sur Amazon 80 % du chiffre d'affaires équivalent à celui de la même période sur un autre site important. Dès le 10 juin de cette année, notre chiffre d'affaires sur Amazon a déjà atteint le niveau de l'année dernière », se réjouit le propriétaire d'Eye-Alpin, en nous livrant dans la foulée quelques raisons de ce succès : « Là encore, c'est en partie grâce au service Expédié par Amazon, bien que nous ne l'ayons souscrit que depuis mars 2009. La réputation d'Amazon est en progression constante auprès des clients finaux. L'augmentation du nombre de commerçants affiliés renforce l'attractivité d'Amazon et ceux-ci constituent des prestataires fiables, sur une plate-forme elle aussi fiable. C'est cela qui importe au client ». Ces propos de Matthias Rosemann ont une portée considérable. Sa riche expérience de commerçant sur Internet et de membre fondateur de l'association allemande des sites de vente en ligne Onlinehandel e. V. le rendent parfaitement conscient des problèmes des revendeurs.

Tout repose sur la possibilité d'intégrer le service Expédié par Amazon au concept de l'entreprise commerciale, qui outre Matthias Rosemann, compte également son épouse, une opticienne pour qui les lunettes n'ont pas de secret, ainsi qu'un responsable des expéditions. Or, cette intégration s'opère sans la moindre difficulté, pour plusieurs raisons.

Le service Expédié par Amazon met à la disposition de la petite équipe une zone d'entreposage, ainsi que tout l'espace nécessaire aux emballages et expéditions. Ces installations permettent non seulement de gérer les opérations spéciales, mais elles contribuent à une expansion durable de l'activité.



Matthias Rosemann, gérant

### Produits

Lunettes de soleil et de sport, articles de sports et de loisirs

### Historique

- 1998** : Premiers pas dans le commerce en ligne
- 2004** : Ouverture de la première boutique en ligne indépendante
- 2007** : Entrée sur Amazon
- 2009** : Débuts avec Expédié par Amazon

« En 2008, nous avons réalisé sur Amazon 80 % du chiffre d'affaires équivalent à celui de la même période sur un autre site important. Au mois de juin de cette année, notre chiffre d'affaires sur Amazon a déjà atteint le niveau de l'année dernière. Là encore, c'est grâce au service Expédié par Amazon ».

Matthias Rosemann





Matthias Rosemann,  
propriétaire et gérant d'EYE-  
ALPIN Direktimport, Groß- &  
Einzelhandel



*« Le service Expédié par Amazon est de loin la meilleure offre d'Amazon sur le marché. C'est incontestablement là que se trouve l'avenir. En tant qu'entrepreneur, on peut se concentrer sur l'essentiel ».*

Matthias Rosemann

« Expédié par Amazon permet à notre entreprise de disposer d'une capacité de stockage quasiment illimitée et nous dispense de prévoir des aires de stockage surdimensionnées », explique Matthias Rosemann. « En outre, nous réalisons d'importantes économies de temps et de frais de personnel en éliminant le conditionnement sur place des produits destinés au client final ». Le service Expédié par Amazon s'avère donc une option relativement économique. « Si nous procédions aux expéditions sur place, en tenant compte du prix du carton, des matériaux de remplissage, etc., chaque colis nous coûterait environ 90 cent de plus que la livraison via Amazon », estime le commerçant en ligne expérimenté.

En outre, Matthias juge « sensationnel » le service clients d'Amazon proposé aux commerçants inscrits à Expédié par Amazon. Selon son expérience, ce service se caractérise par une convivialité exceptionnelle et par un traitement rapide. Ces qualités valent également pour l'assistance technique dispensée par Amazon.

Pour ce qui est du traitement rapide, à la question de savoir combien de temps s'écoule entre l'arrivée des marchandises au centre de distribution d'Amazon et leur disponibilité pour la vente en ligne, la réponse de Matthias Rosemann est laconique : « Il n'y a pas plus rapide ». D'après son expérience, le délai maximal de 48 heures est atteint exceptionnellement en cas d'afflux important de commerçants, lorsque Amazon gère des opérations spéciales avec des volumes élevés.

### Expédié par Amazon, une plus-value à tous les niveaux

Une expérience relativement courte du service Expédié par Amazon permet déjà de confirmer un fait : la mention « livraison gratuite possible » qui accompagne les offres d'articles, ainsi que la prise en compte des produits concernés dans le programme Amazon Premium, contribuent à doper les ventes. Pour expliquer ce phénomène, Matthias Rosemann prend un exemple simple : « Nous avons fait notre entrée sur le marché des orthèses sportives. Tout d'abord, nous avons prélevé dans le stock 240 articles pour les mettre en vente sur le site Amazon.de. Nous les avons écoulés pendant environ quatre mois, en faisant appel à un livreur externe, ce qui nous a permis de vendre une orthèse tous les deux à trois jours durant cette période. Ensuite, nous avons pris tout notre stock restant pour le confier à Expédié par Amazon. La progression a été énorme. Depuis, nous vendons facilement six à sept orthèses par jour ».

La grande souplesse de l'infrastructure proposée par le service Expédié par Amazon permet à Eye-Alpin de développer sa propre base commerciale. Pour cette année, l'entreprise implantée à Gundelfingen sur le Danube s'est fixée un objectif d'élargissement important de son catalogue, en incluant entre autres des sacs à dos, des articles de bain et des lunettes de piscine. « Le service Expédié par Amazon est de loin la meilleure offre d'Amazon sur le marché. C'est incontestablement là que se trouve l'avenir. En tant qu'entrepreneur, on peut se concentrer sur l'essentiel », résume le gérant d'Eye-Alpin. Toujours selon ses affirmations, il attend avec impatience le jour où Amazon proposera le service Expédié par Amazon aux commerçants pour leurs ventes externes.