

Alltricks

La pépite de l'e-commerce français à la conquête de l'international

Alltricks a été créé en 2008 pour pouvoir fournir aux passionnés de VTT toutes les pièces détachées dont ils ont besoin pour pratiquer leur sport préféré via une plateforme de l'e-commerce avec une devise « livraison le lendemain ». Depuis, la marque s'est spécialisée dans les articles de **vélo, de running & outdoor**.

Depuis sa création, la société a levé plus de **12 millions d'euros** et compte aujourd'hui **1 million de clients**.

Bien établie dans un million de niche, la plateforme est devenue **la référence pour les amateurs de vélo et de triathlon**. En 2018, elle a réalisé un chiffre d'affaires estimé à **65 millions d'euros**. En 2019, Decathlon a pris une participation majoritaire au capital d'Alltricks.

Alltricks travaille avec **600 marques** et propose plus de **60 000 références**. La société développe également ses marques propres pour pouvoir proposer à ses clients des offres accessibles et originales.

Alltricks vise un **développement international ambitieux**, en particulier en Europe où il réalise pour le moment 20 % de ses ventes. La marque vise en priorité les marchés espagnol, italien, allemand et portugais.

Les défis de la traduction d'une plateforme d'e-commerce des articles de sport



Dans le contexte d'un fort développement international, Alltricks a demandé à Milega d'assurer la traduction multilingue de son site internet à long terme en **3 langues : espagnol, italien et allemand**.

Le défi principal était d'**assurer une expertise technique** et une **cohérence terminologique** impeccables tout en **réduisant au maximum le coût** de la traduction.

En effet, comme pour toute plateforme d'e-commerce en fort développement, cette traduction présentait de **nombreux challenges** :

- Un catalogue produit très volumineux (plusieurs milliers de références) ;
- Un catalogue qui évolue constamment selon les stocks ;
- La saisonnalité de certains produits et une activité très soutenue en période de Noël ;
- Des descriptions de produits très similaires de certaines gammes de produits (très haut ratio de répétitions) ;
- Le site traduit uniquement en anglais, ce qui faisait diminuer le taux de conversion, car les clients dans les pays non anglophones préfèrent acheter sur un site traduit dans leur langue natale.

La solution Milega pour la traduction d'un site e-commerce gros volume



Afin de tester le potentiel de la traduction, Milega a proposé à Alltricks une première traduction en mode test : traduire les parties principales du site internet (page d'accueil, catégories, produits phares, descriptions courtes, etc.) dans une seule langue, l'espagnol, en attendant **le retour sur investissement**.

Après avoir traduit le site en espagnol, **les ventes ont augmenté de manière significative en Espagne**. Alltricks a décidé donc de continuer à travailler avec nos équipes pour traduire ses contenus en allemand et en italien.

Le projet s'est déroulé en 3 grandes étapes :

1. La préparation de la traduction du site

La préparation du projet de traduction est une étape incontournable afin d'assurer une traduction cohérente et qui **respecte le ton de la marque à l'international**.

Dans un premier temps, nous avons validé **le glossaire et les termes techniques** avec les country managers des pays cibles.

Ensuite, nous avons collaboré étroitement avec le directeur technique d'Alltricks afin d'identifier **la meilleure solution technique d'extraction** et d'intégration des contenus (flux, XML, CSV, Excel, html, API Milega, etc.).

Enfin, nous avons mis en place des tarifs adaptés aux contenus très volumineux, **sans facturer les répétitions**.

2. Assurer la cohérence de traduction de tous les contenus de la plateforme

L'un des défis principaux de la traduction des plateformes d'e-commerce avec les gros volumes réside dans **la répétition des contenus** : les mêmes termes techniques apparaissent souvent plusieurs fois. Afin d'assurer la cohérence entre les contenus, nous avons recours aux **mémoires de traduction**, qui permettent de respecter le glossaire de façon automatisée.

2. Mener un projet de traduction à long terme

Comme pour toute plateforme d'e-commerce, les contenus sont constamment mis à jour afin d'ajouter notamment de nouveaux produits. Depuis le démarrage de ce projet en 2015, nous recevons de nouveaux contenus à **traduire de façon continue** dans les 3 langues concernées. Nous collaborons constamment avec les responsables marketing d'Alltricks afin de mettre à jour nos glossaires et proposer de **nouvelles stratégies de traduction**.

Le projet par ceux qui y ont collaboré

Mots du chef de projet :



Laura Vargas / Chef de projet Milega

"La phase de préparation de ce projet a été la clé de son succès. Elle reposait sur deux aspects.

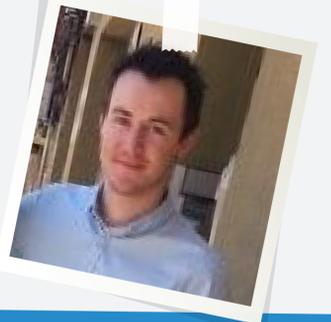
D'abord, **la préparation technique** : le client nous envoyait un flux XML très volumineux avec de nombreux codes html. Il a fallu créer des filtres sur mesure afin d'isoler les contenus à traduire pour qu'il n'y ait aucun risque d'effacement de codes.

Ensuite, **la préparation terminologique** : nous avons préparé des glossaires, validés au préalable par les country managers de chaque pays. Cela permettait de partir sur une très bonne base.

Par la suite, ce projet a été très fluide à gérer. Il fallait juste augmenter les équipes à 5 ou 6 traducteurs lorsqu'il y avait des **pics d'activité** (Noël, soldes, nouvelles saisons...).

La communication avec l'équipe d'Alltricks a toujours été très fluide et harmonieuse."

Le mot du client :



Jérémy Durand / Responsable coordination traductions

« Pour nous accompagner dans notre internationalisation, nous faisons confiance à Milega pour la traduction de notre catalogue produits en espagnol, italien et allemand. L'équipe de Milega sait s'adapter à nos besoins en fonction de la saisonnalité et la qualité de la traduction est toujours au rendez-vous.

Le site réalise aujourd'hui **20 % de son chiffre d'affaires à l'international**. Cette part est en constante progression, preuve que le partenariat fonctionne. »

Comment réussir l'internationalisation de votre plateforme d'e-commerce ?



Le développement international est un levier puissant de croissance pour les plateformes d'e-commerce, le choix d'un partenaire de traduction est donc crucial.

En effet, pour pouvoir s'imposer sur un marché étranger, le site doit être traduit dans **la langue natale du client**, afin de générer un **climat de confiance**. Les internautes préfèrent toujours opter pour un site offrant des contenus dans leur langue maternelle.

La traduction de votre site d'e-commerce doit :

- Retranscrire avec fidélité **votre image de marque** pour recréer votre univers dans le pays cible.
- Prendre en compte **les subtilités linguistiques locales** ou régionales afin de garantir une expérience utilisateur naturelle et fluide.
- Ne jamais négliger **le référencement naturel** qui est un levier important de visibilité et de conversions.

Avez-vous un projet d'internationalisation de votre e-commerce ?
Faites appel à nos traducteurs SEO.