

Marque anonymisée

vêtements outdoor éco-responsables (exemple anonymisé)

LE CONSTAT

Le récit produit et la transparence de fabrication de la marque sont réellement solides, mais la boutique perd de la confiance et du trafic à trois endroits concrets et corrigeables, à commencer par un domaine .com qui ne pointe plus du tout vers la boutique.

+5 700€

gain mensuel estimé, à trafic constant

TROIS CHOSES À CORRIGER

- 1 Rediriger le domaine .com vers la boutique en ligne**
- 2 Activer les avis clients déjà installés sur les pages produit**
- 3 Afficher le délai de livraison et le coût de retour sur la page produit**

CE QUI A ÉTÉ EXAMINÉ

BOUTIQUE	vêtements outdoor éco-responsables (exemple anonymisé)
PLATEFORME	Shopify
PAGES EXAMINÉES	Page d'accueil, page collection, page produit, manifeste développement durable, conditions générales de vente (le tout examiné sur la boutique .fr)
OPPORTUNITÉ PRINCIPALE	Récupérer le trafic du domaine .com et activer la preuve sociale déjà installée sur le site

CE QUI FONCTIONNE DÉJÀ — À GARDER

- **Positionnement** : Le titre de la page d'accueil (« Vivez le mouvement pleinement, en ville comme au grand air ») et la découpe des collections par terrain (0°/45°/90°) rendent le message « c'est pour vous » immédiat. En cinq secondes, un visiteur comprend qu'il s'agit de vêtements outdoor-à-la-ville polyvalents, pas d'une boutique de basiques génériques.
- **Contenu produit** : La page de la veste déroule plusieurs centaines de mots de détails réels : « ripstop français revalorisé », grammage de l'isolation Thermore recyclée, chaîne de production européenne. C'est le type d'histoire matière précise qui justifie un prix de 145€ plutôt que d'affirmer la durabilité en termes généraux.
- **Aide au choix de taille** : La marque donne une référence mannequin sur la page produit (« Alex mesure 1m86 et porte une taille L »), un moyen léger mais réel d'aider l'acheteur à se situer sans guide des tailles complet.
- **Confiance** : La page CGV indique une garantie légale de conformité de 2 ans et un délai de rétractation clair de 14 jours, ainsi que les mentions légales complètes (RCS Bayonne, numéro de TVA, adresse à Biarritz). Les bases légales de la confiance sont là, même si elles ne sont pas mises en avant sur les pages qui en profiteraient.

COMMENCEZ ICI — TROIS GAINS RAPIDES

1 Rediriger le domaine .com vers la boutique en ligne

Le domaine .com redirige actuellement en 301 vers un site tiers sans rapport au lieu de la boutique .fr — quiconque tape le .com, clique un ancien lien ou ouvre un favori enregistré n'atteint jamais une page produit. Corrigez la redirection/DNS cette semaine, c'est un changement à faible effort. Même 500 sessions récupérées par mois à 1,5% de conversion et 70€ de panier moyen représentent environ 525€/mois qui reviennent, en plus du coût de confiance d'un lien de la marque qui aboutit sur un site étranger.

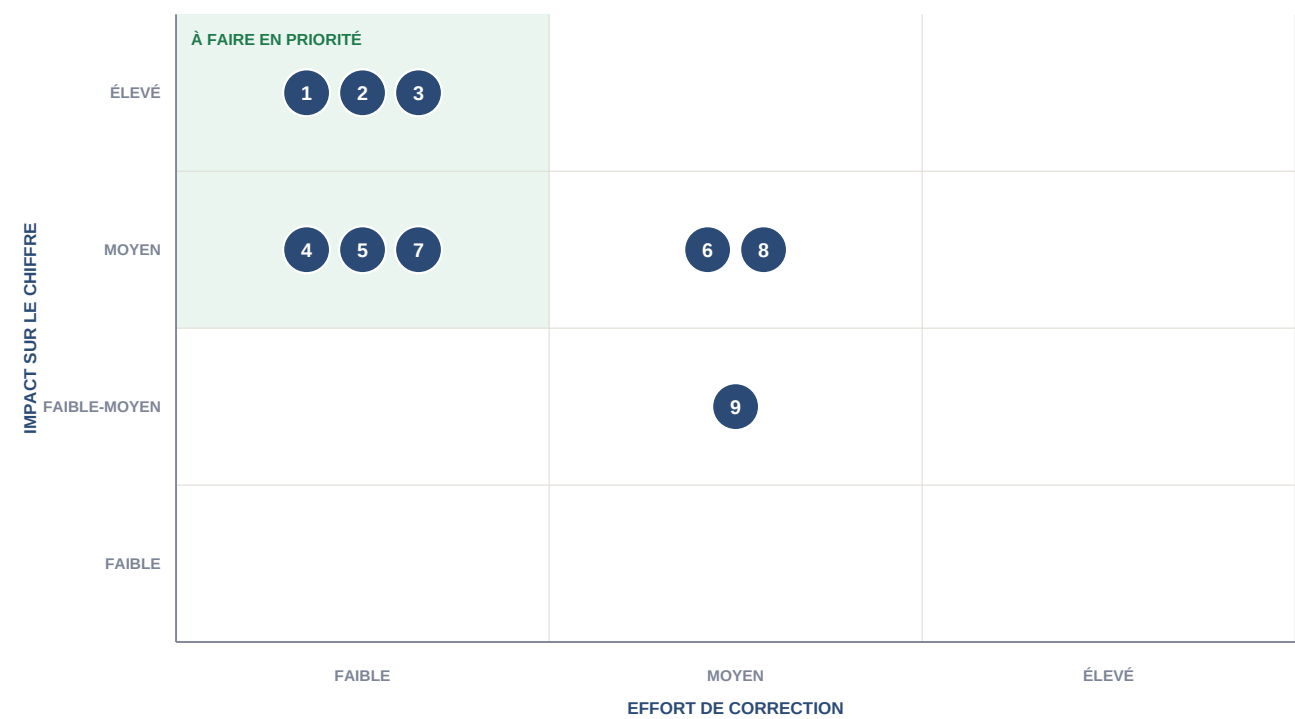
2 Activer les avis clients déjà installés sur les pages produit

Les scripts Loox et Yotpo se chargent sur la page de la veste mais aucune note ni aucun avis ne s'affiche, si bien qu'une décision d'achat à 145€ se prend sans la moindre preuve sociale visible. Activez le widget et alimentez-le avec les avis des commandes existantes. À ce niveau de prix, la preuve sociale relève typiquement le taux d'ajout au panier de quelques points ; sur 10 000 sessions mensuelles à 1,5% et 70€ de panier (10 500€/mois), passer à 1,8% vaut environ +2 100€/mois à trafic constant.

3 Afficher le délai de livraison et le coût de retour sur la page produit

Aujourd'hui la page montre le prix et une bannière de livraison offerte dès 120€, mais aucun délai de livraison, et la page CGV ne dit jamais qui paie le retour. Ajoutez une ligne sous le bouton d'achat : « Livré en X jours, offert dès 120€, retours sous 14 jours ». Lever cette ambiguïté est un levier connu sur l'abandon de panier, permettant typiquement de récupérer 5 à 10% des paniers qui bloquent sur la question livraison ou retours.

LÀ OÙ EST L'ARGENT



Chaque point est un constat, numéroté comme dans le tableau ci-dessous. Le coin supérieur gauche rapporte le plus pour le moindre effort.

CONSTATS, CLASSÉS PAR IMPACT

#	CONSTAT	OÙ	IMPACT	EFFORT
1	le domaine .com redirige en 301 vers un domaine tiers sans rapport au lieu de la boutique Shopify, coupant net le trafic direct et celui des anciens liens	Site entier	ÉLEVÉ	FAIBLE
2	Le code des applis d'avis (Loox, Yotpo) est chargé sur les pages produit mais aucune note ni aucun avis ne s'affiche, si bien que les pages produit ne portent aucune preuve sociale visible	Page produit	ÉLEVÉ	FAIBLE
3	La page produit affiche le prix et une bannière de livraison offerte dès 120€ mais aucun délai de livraison nulle part sur la page	Page produit	ÉLEVÉ	FAIBLE
4	Les cartes produit en page collection (ex. /collections/homme-0) montrent le prix mais aucune note, si bien que le même déficit de confiance se répète une étape plus tôt dans le tunnel	Collection	MOYEN	FAIBLE
5	Qui paie le retour n'est jamais indiqué, même dans les CGV qui couvrent le délai de rétractation de 14 jours	Site entier	MOYEN	FAIBLE
6	Aucun filtre ni tri n'est disponible en page collection, si bien qu'un visiteur parcourant une collection entière ne peut pas affiner par taille, couleur ou prix	Collection	MOYEN	MOYEN
7	La page de la veste n'a pas de guide des tailles, seulement une ligne de référence mannequin (« Alex mesure 1m86 et porte une taille L »)	Page produit	MOYEN	FAIBLE
8	Aucune section de vente croisée, de lot ou de « complétez la tenue » sur la page produit pour pousser les commandes vers le seuil de livraison offerte à 120€	Page produit	MOYEN	MOYEN
9	Le manifeste développement durable affirme précision et transparence (« nous détaillons chaque matière et fonctionnalité avec précision ») sans lien vers des certifications ou une vérification tierce	Accueil	FAIBLE-MOYEN	MOYEN

Impact évalué face à l'effort. Les premières lignes rapportent le plus pour le moindre travail — c'est l'ordre dans lequel les livrer.

COMMENT VOUS VOUS SITUEZ

Sur le segment du vêtement outdoor éco-responsable français, la marque affronte des marques qui mettent en avant, dès la page produit, exactement ce que la marque cache aujourd'hui : une note d'avis clients affichée près du prix, un délai de livraison annoncé et une politique de retour explicite. Le récit matière et l'histoire de fabrication de la marque soutiennent la comparaison, voire la dominant ; ce sont les signaux de réassurance de dernière minute — la preuve sociale et la clarté logistique, standard chez ses concurrents directs — qui manquent au moment de l'achat. Combler cet écart ne demande pas de refondre la marque, seulement d'afficher ce que la boutique possède déjà.

CE QUE CELA VAUT — ILLUSTRATIF

Ces chiffres sont illustratifs ; les analytics réels de la marque n'étaient pas disponibles pour cet audit. En supposant 15 000 sessions mensuelles, un taux de conversion de 1,4% et un panier moyen de 75€ (milieu entre les 35€ des accessoires et les 145€ de la veste vus sur le site), cela représente environ 15 750€/mois aujourd'hui. Comblent ensemble les manques sur les avis, la clarté de livraison et la redirection du .com est un chemin réaliste vers un taux de conversion de 1,7 à 1,9% à trafic constant, soit 19 100€ à 21 400€/mois — un écart de +3 300€ à +5 700€/mois pour des correctifs majoritairement à faible effort.

“Le produit et l'histoire durable de la marque sont assez forts pour convertir ; la redirection du .com, l'absence d'avis et l'absence d'informations de livraison sont ce qui se dresse entre cette histoire et la vente.”

CE QUE VOUS POUVEZ METTRE EN PLACE RAPIDEMENT

- Rediriger le domaine .com vers la boutique .fr (correctif DNS/redirection, quelques heures)
- Activer le widget d'avis Loox/Yotpo déjà installé et l'alimenter avec les avis existants
- Ajouter une ligne livraison + retours sous le bouton d'achat des pages produit

CE SUR QUOI ON PEUT AVANCER ENSEMBLE

- Réorganiser la page produit autour des signaux de réassurance et du seuil de livraison offerte
- Ajouter filtres et tri en page collection, avec les notes sur les cartes produit
- Un plan de tests mensuel pour composer les gains dans la durée