

Charlotte, passionnée d'équitation a décidé de lancer sa marketplace Rylife Shop pour devenir acteur du bien-être équin.

La marketplace Rylife permet de faciliter la prise en compte du bien-être équin en mettant en relation les cavaliers et les professionnels du secteur à travers 3 volets : Rylife News pour s'informer, Rylife Care pour s'entourer ainsi que Rylife Shop pour s'équiper.

Bonjour Charlotte, avant de vous lancer dans votre projet marketplace, vous étiez gérante d'un e-shop, pouvez-vous nous le présenter ? Pourquoi avoir changé de modèle ?

Bonjour ! En effet, avant de nous lancer dans notre **nouveau projet marketplace**, j'étais gérante d'un e-shop qui proposait aux cavaliers et passionnés toutes les clés pour devenir acteur du bien-être de leur cheval, en un seul et même endroit.

Nous avons décidé de changer de modèle, car nous avons rencontré quelques limites techniques dans le précédent e-shop que nous utilisions avant de passer chez *Origami Marketplace*. La gestion à l'international des taxes, du multidevis, du multilingue et des moyens de paiement en faisaient par exemple partie.

Se situant sur un marché de niche assez spécifique, il était devenu compliqué de s'adapter aux spécificités de chaque vendeur et à chaque client. En effet, la [solution Origami Marketplace](#) nous a ainsi permis dans ce sens de proposer une **solution adaptée à nos vendeurs et nos clients** et également de remédier davantage aux limites évoquées précédemment.

- **Pourquoi avoir sélectionné Origami Marketplace ?**

La réflexion autour de la marketplace a duré un an et demi. À l'époque nous n'avions pas encore de connaissances assez solides sur le sujet. Nous avons donc débuté par un e-shop afin de se libérer de la gestion des stocks.

Mais nous nous sommes très vite rendu compte de la limite de ce modèle. Notre choix s'est donc tourné vers une **solution SaaS** qui nous permettait un **gain de temps et une sécurité de stabilité** pour nos vendeurs ainsi que nos clients.

Origami Marketplace a su répondre à nos besoins et plus particulièrement à ce que nous avons identifié au préalable. De plus, la solution d'Origami nous permettait même de mettre en lumière d'autres aspects auxquels nous n'avions pas encore pensé - notamment à travers l'approche commerciale et la partie après-vente.

- **Quelles sont vos impressions sur la préparation et la mise en production de votre marketplace ?**

Nous sommes dans l'ensemble satisfaits de notre onboarding sur la marketplace *Rylife Shop*. Le projet était bien cadré côté Origami. Toutefois, nous avons rencontré quelques soucis techniques mineurs quant au paramétrage de la mise en ligne de notre plateforme.

Complète et intuitive, la **solution SaaS Origami Marketplace** offre de nombreuses options et peut s'adapter à beaucoup de situations. Nos vendeurs en sont très contents. Nous espérons que cela continue à l'avenir.

L'accompagnement et l'utilisation d'un SAAS pour un projet marketplace sont à mon sens indispensables et très compétitif. C'est un projet complexe et un développement from scratch aurait été très coûteux et risqué.

Si nous devons donner un conseil, nous conseillons toutefois d'avoir au sein de son équipe une personne avec un minimum de compétence et à l'aise avec les outils informatiques - ou a minima de bien prendre connaissance de tous les aspects techniques pour faciliter la création et le développement de sa marketplace.

- **Comment envisagez-vous la marketplace Rylife Shop dans un an ?**

Nous sommes à l'écoute de tout ce qui nous permettra d'**optimiser l'expérience utilisateur** et les différents services du site Rylife. Cela passera également par l'apport d'un catalogue qualitatif afin de pouvoir **offrir de nouveaux services** à nos clients.

L'internationalisation de notre activité sur le marché européen nous intéresse également , ce qui serait une énorme mise en avant de ce beau projet autour du bien-être équin.