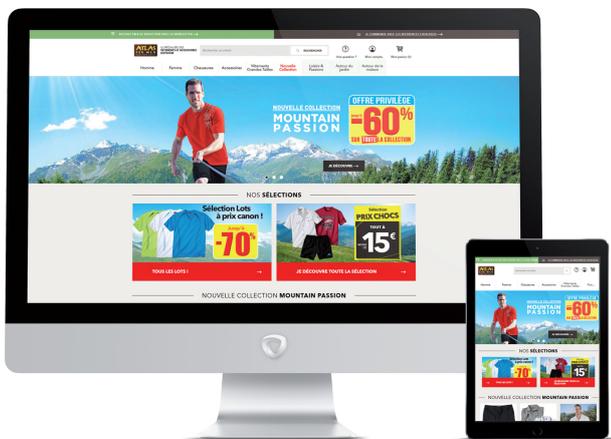


Atlas For Men lance avec succès sa marketplace spécialisée

Le site Atlas For Men élargit son offre grâce à une marketplace qui lui a déjà permis de multiplier son catalogue produit par 8 en 3 mois et de proposer de nouvelles catégories de produits.



Atlas For Men est le leader européen du textile et des accessoires casual et outdoor, commercialisés en VAD à des prix attractifs. Lancé en 2005, son site web représente aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaires de la société.

- **150 M€** de CA dont **45 M€** en ligne
- **100+** employés
- **3,5 millions** de clients
- **2 millions** de VU/mois en Europe, 1 M en France
- Présence dans **9 pays** européens

Conquérir une nouvelle cible avec une offre étendue

Atlas For Men est spécialisé depuis 1999 sur le marché des vêtements outdoor pour hommes et s'est développé sur Internet depuis 2005. En 2008, le site cherche à se diversifier en proposant une nouvelle collection de vêtements outdoor pour la femme, sous la marque Atlas for Women.

« Nous avons rapidement compris que ce marché nécessitait un savoir-faire particulier, intégrant une composante de stylisme, si nous voulions aller plus loin que nos produits-phares, explique Marc Delamarre, président d'Atlas For Men. Pour élargir la gamme, il nous fallait faire appel à des partenaires dont c'est le métier. »

Des premiers résultats concluants

Pour conserver son image de spécialiste de l'outdoor, Atlas For Men sélectionne avec un soin particulier les vendeurs proposés à travers sa marketplace.

« Le modèle de la marketplace permet d'ajouter simplement et rapidement de nouveaux produits et de tester la commercialisation de nouveaux univers, tels que le jardin et la maison, » constate Marc Delamarre.

La marque décide d'inclure la cible féminine et d'intégrer une marketplace sur son site, pour élargir l'offre de vêtements destinée à la cible actuelle. Pour encore mieux répondre aux attentes de ses clients, Atlas For Men fait le choix d'ajouter également de nouvelles catégories, « loisirs et passions », « autour du jardin » et « autour de la maison ».

La stratégie d'Atlas For Men est de proposer des produits et des offres qui répondent aux besoins de sa clientèle tout en restant spécialisé sur son cœur de métier : « Avec notre marketplace, nous donnons accès à de nouveaux vendeurs spécialistes et nous augmentons ainsi la satisfaction de nos clients. »

Ces premiers tests se sont révélés concluants puisqu'un nombre croissant de clients passant une commande sur le site le font en mixant des produits de la marque Atlas For Men et des produits des vendeurs de la marketplace.

Avec cette offre étendue, les clients poursuivent leurs achats sur le site Atlas For Men et les revenus augmentent naturellement, et ceci sans coût supplémentaire de logistique ou de stockage, puisqu'ils sont pris en charge par les vendeurs.

Richesse fonctionnelle et expertise

Atlas For Men a choisi la Mirakl Marketplace Platform avant tout pour la richesse de ses fonctionnalités.

« La solution est très complète, explique Ouidad Boussif, Marketplace Manager, et nous avons pu facilement l'intégrer avec notre plateforme e-commerce développée en interne. »

L'accompagnement des équipes de Mirakl, leur expertise dans le domaine des marketplaces et la mise en relation avec d'autres

utilisateurs de la solution ont également été des points déterminants dans la décision.

Par la suite, l'expertise de Mirakl a été appréciée pour décrypter les particularités du modèle économique. Les consultants ont notamment accompagné Atlas For Men dans les démarches de conformité avec l'ACPR.

Des perspectives de croissance rapide

Grâce à la marketplace, le nombre d'articles proposés à la vente a très rapidement augmenté, passant de 2 500 références à 20 000 en trois mois, avec une trentaine de nouvelles marques.

« Nous devrions atteindre 100 000 références fin 2017, ajoute Ouidad Boussif, ce qui offre une perspective de croissance très importante pour les revenus de notre site. »

Atlas For Men se fixe des objectifs ambitieux, puisque le chiffre d'affaires généré par la marketplace doit augmenter de 4 points chaque année, passant de 4% la première année, à 12% la troisième.

La marketplace d'Atlas For Men, déployée pour le moment en France, doit conquérir le marché allemand en 2017, puis la Russie en 2018.



« Nous avons pour ambition de devenir la première marketplace homme outdoor et lifestyle en France et en Europe. Avec Mirakl nous intégrons très rapidement et facilement de nouveaux vendeurs et augmentons ainsi notre catalogue, ce qui nous permet de conquérir de nouvelles cibles et d'accroître le panier moyen. »

Marc Delamarre, Président d'Atlas For Men.

Spécificités de la Marketplace

- Fonctionnalités complètes du module Mirakl MarketPlace Platform®
- Recrutement et gestion des vendeurs avec le module Mirakl Seller Portal®
- Gestion centralisée du catalogue avec Mirakl Catalog Integration®
- Intégration complète avec la plateforme e-commerce
- Gestion de commandes mixtes intégrant des produits des vendeurs

Résultats de la Marketplace

- 3 nouveaux univers :
loisirs et passions, autour du jardin et autour de la maison
- 30 nouvelles marques
- X6 pour le nombre de références pour la femme
- X8 pour les références articles en 3 mois

Mirakl permet aux retailers, pure-players et marques de développer rapidement une source de revenus additionnelle en lançant leur marketplace e-commerce. Le modèle de place de marché permet aux entreprises d'apporter plus de valeur à leurs clients et de les fidéliser en offrant plus de produits, au meilleur prix et avec une qualité de service optimale.



PARIS
+33 1 72 31 62 00

BOSTON
+1 844 264 7255

LONDON
+44 20 3355 9932

MUNICH
+49 89 205 008 5012