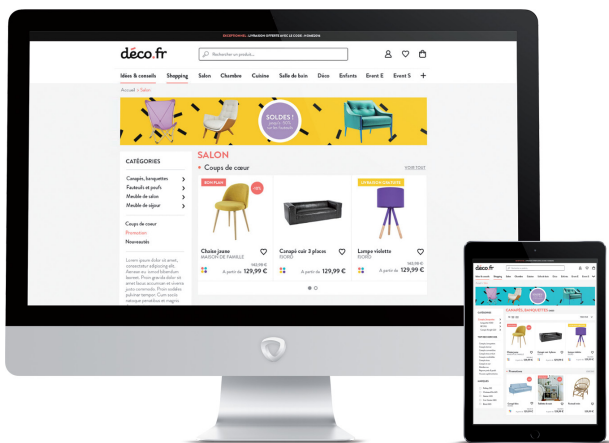


Déco.fr, la 1^{ère} marketplace sur l'univers de la maison et du jardin

Le site déco.fr du groupe M6 fait évoluer son business model en lançant une marketplace destinée à remplacer son comparateur d'offres et à enrichir son expérience client.



déco.fr

Site du groupe M6 spécialisé dans la maison et le jardin, déco.fr est un magazine qui propose de nouvelles idées, solutions et produits accessibles, pour créer un habitat où les gens se sentent bien. Il propose chaque jour de nombreux articles, vidéos et diaporama, ainsi qu'un comparateur de prix offrant plusieurs milliers de produits issus des catalogues d'e-commerçants partenaires.

- M6 Web : plus de **20 Millions** de VU mensuels
- **11** portails thématiques et sites Internet
- déco.fr : magazine digital **n°1** sur l'univers Maison & Jardin
- déco.fr : **3.6 millions** de VU mensuels en 2016

Une evolution naturelle pour un comparateur

En lançant sa marketplace, déco.fr opère un pivot de son activité historique de comparateur de prix. Ce changement de modèle marque sa volonté d'aller plus loin dans la proposition de valeur faites aux consommateurs et de proposer d'avantages de synergies entre son magazine et son offre e-commerce. Il marque également son ambition de développer des outils plus performants pour déployer l'activité des e-commerçants partenaires, avec un modèle à la performance qui prend en compte l'évolution des usages, notamment la consommation mobile.

Un business model plus vertueux

En 2016, la marque a réalisé un important travail pour redéfinir son identité et ses valeurs, avec une refonte complète de la charte graphique. Déco.fr tient à rester un « magazine », un format avec un pouvoir fédérateur que n'ont pas les e-commerçants traditionnels, qui répondent à un besoin à un moment précis.

La marketplace s'inscrit dans cette nouvelle stratégie et un travail important sur le contenu a été mené pour affirmer sa valeur ajoutée éditoriale.

« Cette annonce a reçu un très bon accueil de la part des e-commerçants, explique Philippe Favier du Noyer, responsable du site déco.fr. Le marché e-commerce est aujourd'hui très concurrentiel et les marchands – y compris les leaders – pilotent principalement leur activité par la rentabilité. »

« Un mouvement de fond s'opère sur le marché : les e-commerçants produisent plus de contenus et les médias intègrent de la vente en ligne. Au final, il n'y aura sans doute plus qu'un seul modèle, » prédit Philippe Favier du Noyer.

Le développement d'une Marketplace sur déco.fr marque la volonté du groupe de renforcer ses activités auprès des e-commerçants, mais également sa capacité à innover avec le lancement d'une activité qui nécessite de nouvelles compétences techniques et de nouvelles expertises métier, très proche de celles d'un e-commerçant.

Le choix de mirakl pour l'expertise et la richesse fonctionnelle

Pour lancer sa marketplace, M6 Web a étudié les principales solutions du marché, et a finalement choisi Mirakl pour sa maturité technologique et pour l'écosystème qu'elle a su créer autour d'elle.

« Lorsque nous avons lancé le projet, Mirakl était plus mature que ses concurrents, constate Philippe Favier du Noyer. Leurs équipes ont défriché un marché qu'elles maîtrisent aujourd'hui parfaitement et la solution possède des connecteurs avec les principaux systèmes e-commerce actuels. »

Les échanges avec les experts de Mirakl ont été également déterminants pour le choix de la solution : l'équipe de déco.fr a particulièrement apprécié l'expertise et la disponibilité des consultants qui sont intervenus en amont du projet et ont apporté des conseils précieux pour le succès de la marketplace.

Enfin, Mirakl est la solution la mieux maîtrisée par les intégrateurs consultés pour ce projet.

Une croissance rapide

Même pour un site spécialisé dans la comparaison de produits, le passage au modèle marketplace nécessite des investissements pour mettre en place une plateforme capable de gérer l'ensemble des étapes d'une commande en ligne, de la gestion des stocks et des modes de livraison jusqu'au paiement.

Le modèle Marketplace va permettre au site de travailler la notoriété de sa marque et de développer des leviers de fidélisation, notamment le CRM. Lancée en mars 2017, la marketplace devrait intégrer en fin d'année une centaine de vendeurs et proposer plus de 100 000 références.

« Mirakl nous apporte la solution pour générer de la croissance et fidéliser nos clients. Pour assurer le succès de notre nouvelle stratégie, les experts de Mirakl nous ont aidés à structurer notre approche commerciale et ont apporté une expertise pointue qui a permis de déminer plusieurs sujets techniques. »



Philippe Favier du Noyer,
Responsable du site déco.fr

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 Magento

Résultats attendus

- 100 vendeurs présents dès la première année
- 100 000 références dès la première année Maîtrise du parcours d'achat complet
- Fidélisation accrue des clients

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