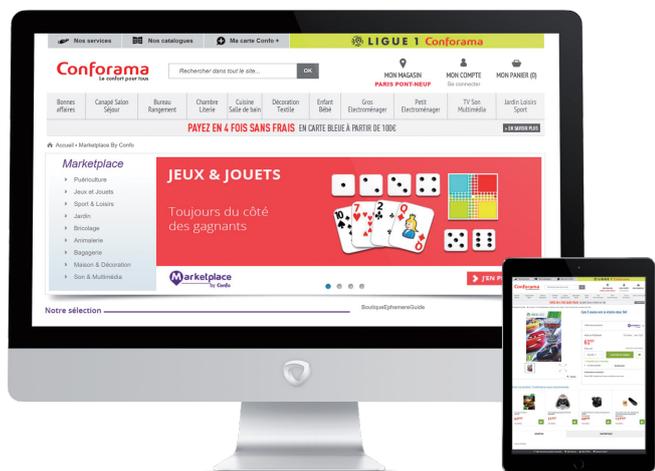


# Conforama renforce sa stratégie omnicanal avec Marketplace by Confo

Grâce à sa place de marché, Conforama élargit son offre, teste de nouveaux produits et catégories et renforce sa stratégie omnicanal.



## Une des premières marketplaces pour l'équipement de la maison en France

C'est en 2016 que Conforama a souhaité lancer une des premières places de marché dans l'univers de l'équipement de la maison. « Nous voulions augmenter la satisfaction de nos clients en leur proposant des produits que nous n'avions pas encore dans notre catalogue, et augmenter ainsi le taux de transformation sur notre site » explique Stanislas Conseiller, Directeur du Développement et des Activités Nouvelles.

Ce lancement s'est accompagné d'un changement dans l'organisation de l'entreprise, pour gérer l'intégration massive de nouvelles références produit, qui viennent compléter le catalogue existant et combler les manques qui pouvaient exister dans certaines catégories. La société a souhaité éviter la concurrence avec les produits déjà existants, et a pris le temps de bien expliquer cette démarche en interne pour assurer le succès du projet. La stratégie omnicanal de Conforama s'en trouve renforcée, puisque la marketplace permet d'étendre les limites physiques des magasins.

## Conforama

Numéro 2 en Europe de la distribution de meubles, Conforama se positionne comme discountier spécialiste de l'équipement de la maison, et propose une large gamme de produits offrant un excellent rapport qualité-prix. Conforama réalise 8% de son CA à travers son site e-commerce et souhaite devenir le leader omni-canal de son secteur.

- 337 magasins dans 8 pays
- 14 000 collaborateurs
- 3,5 Mds d'euros de CA
- 10 M Visiteurs Uniques/ mois
- 50 000 références au catalogue
- 8% du CA réalisé en ligne

## Réduire le time-to-market pour le lancement des nouvelles tendances

La démocratisation des nouvelles tendances est dans l'ADN de Conforama. La mise en place de sa marketplace lui permet de tester rapidement de nouveaux produits et de nouvelles catégories. L'intégration des catalogues est automatique et ne nécessite pas d'investir dans la partie logistique, prise en charge par les vendeurs. Conforama peut ensuite analyser le comportement des clients face à ces nouveaux produits et vérifier leur appétence. « Cela nous permet d'être plus efficaces dans la décision d'intégrer ou non de nouveaux produits en magasin », ajoute Stanislas Conseiller.

La marketplace a également permis de convaincre certaines marques haut de gamme de commercialiser leur offre sur le site, car cela leur permet de garder plus de contrôle sur l'expérience client.

Le catalogue a ainsi été multiplié par 3 dès le lancement de Marketplace by Confo, et ce sont aujourd'hui pas moins de 1,6 million d'offres et 800 000 références qui sont proposées sur la marketplace.

## Un lancement rapide et un accompagnement expert

Pour Conforama, il était important que la marketplace soit lancée rapidement, et c'est une des raisons du choix de Mirakl. La technologie a également fortement compté dans les critères de choix du groupe, que ce soit pour la richesse des fonctionnalités de la plateforme, sa capacité à s'intégrer avec les solutions en place ou encore la facilité d'intégration des catalogues des vendeurs.

Conforama a également apprécié les services des équipes de Mirakl : « L'expérience de Mirakl est unique : leurs équipes ont accompagné de nombreuses entreprises dans leur projet de marketplace, ajoute Stanislas Conseiller. Leur service Client Success vous permet de

bénéficier de l'expertise et des conseils des meilleurs spécialistes, aussi bien sur les aspects techniques que métiers. »

Dernier atout de ce projet marketplace : il a permis de mettre en ligne rapidement une nouvelle offre baptisée « Ma pièce en + by Confo », qui vient apporter un service complémentaire sur le site. Il s'agit de proposer aux clients d'étendre leur espace de vie, en ajoutant un bureau ou une salle de sport dans leur jardin par exemple. Cette offre n'aurait pas pu être créée sans intégrer les catalogues des partenaires de la marketplace, car il s'agit de produits complexes à stocker et qui sont souvent réalisés sur commande.



« Conforama souhaite rendre accessible à ses clients les dernières nouveautés et tendances dès leur sortie. Pour tenir cette promesse auprès d'un nombre plus important de clients, nous voulons proposer une offre multi-style complète de produits d'aménagement intérieur et extérieur. Avec Marketplace by Confo, nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer en ligne des gammes exhaustives de produits à des prix compétitifs. »

Stanislas Conseiller, Directeur du Développement et des Activités Nouvelles

### 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®
- Gestion optimisée des données produits avec Mirakl Catalog Manager®

### Résultats de la Marketplace

- 15 000 nouvelles références dès le lancement
- 1.6M d'offres, 800 000 produits et 600 boutiques vendeurs en 2018
- 10 nouvelles catégories

### À propos de Mirakl

Mirakl permet de déployer une stratégie de plateforme, grâce à un lancement rapide de votre marketplace. Mirakl Marketplace Platform automatise et gère les éléments les plus complexes : le recrutement de vendeurs, le contrôle de la qualité, la gestion des commandes, grâce à

une solution très ouverte grâce à ses nombreuses API, modulable et facile à intégrer. Plus de 200 clients exploitant des marketplaces dans 40 pays font confiance à l'expertise et à la technologie éprouvées de Mirakl.

Leader global des plateformes de marketplace, Mirakl bénéficie déjà de la confiance de grandes enseignes :

FNAC DARTY

Galeries Lafayette

Walmart

NATURE & DECOUVERTES

Carrefour

MIRAKL

PARIS  
+33 1 72 31 62 00

BOSTON  
+1 844 264 7255

LONDON  
+44 7908 537 033

MUNICH  
+49 89 205 008 5012