

Leroy Merlin Brésil lance sa place de marché à l'aide de la technologie Mirakl

Leroy Merlin Brésil lance la première Marketplace pour l'aménagement intérieur au Brésil afin d'élargir son offre dans un cadre multicanal.



À propos de Leroy Merlin Brésil

Adeo est le troisième plus grand détaillant d'aménagement intérieur au monde et l'un des leaders mondiaux de la rénovation résidentielle. Avec près de 760 magasins de bricolage répartis dans 12 pays, Leroy Merlin est l'une des filiales d'Adeo dont la vocation est d'aider les locataires et les propriétaires à trouver la solution idéale pour leurs projets. Au Brésil, Leroy Merlin est l'un des leaders du secteur et une marque très renommée.

- 444 millions de clients dans le monde ; 100 000 employés
- Plus de 22Mds d'euros de chiffre d'affaires
- 43 magasins au Brésil, enseigne de référence du segment DIY

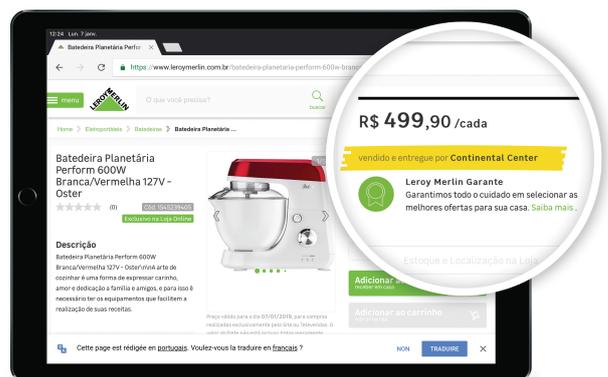


« Avec le lancement de cette Marketplace, notre objectif est de faire en sorte que nos clients puissent acheter ce qu'ils veulent, où ils veulent et quand ils le souhaitent. »

Alain Ryckeboer, PDG de Leroy Merlin au Brésil

Contexte du projet

A l'origine du projet de Marketplace, qui s'apparente au premier centre commercial virtuel d'articles de bricolage ou de construction au Brésil, l'ambition de Leroy Merlin est d'augmenter drastiquement l'offre proposée aux clients de l'enseigne, dans les catégories actuelles mais également via l'ouverture de nouvelles catégories connexes (électroménager, mobilier, literie, etc.) ainsi que des services (installation, réparation, etc).



Pourquoi une Marketplace ?

Le modèle Marketplace permet à Leroy Merlin Brésil d'atteindre de manière rapide et rentable cet objectif, sans investissement de stockage ou logistique, tout en prélevant une commission sur les ventes réalisées. Grâce à sa Marketplace, Leroy Merlin prévoit une augmentation significative de son volume de ventes, résultat d'un accroissement combiné du taux de conversion, du trafic en ligne et en magasin, du panier moyen et de la récurrence d'achat.

Pourquoi Mirakl ?

Suite à la décision courant 2018 de lancer un projet Marketplace, l'équipe Leroy Merlin Brésil avait deux objectifs principaux : déployer la même année la Marketplace, et offrir les meilleurs standards du marché à ses clients et vendeurs. L'enseigne a donc fait le choix de la solution clé-en-main de Mirakl, déjà présente avec succès en Amérique Latine. Pour François Gabert, directeur marketing de l'enseigne : « Nous avons choisi Mirakl pour bénéficier de leur expérience marketplace incontestée, d'une plateforme robuste et éprouvée, et de leur capacité à mettre en place le projet rapidement. »



« Après avoir évalué différentes options pour créer notre place de marché, nous avons sélectionné Mirakl pour son expérience marketplace incontestée, sa plateforme robuste et éprouvée, ses performances et sa capacité à mettre en place rapidement cette nouvelle plateforme. »

François Gabert, directeur marketing de Leroy Merlin Brésil

Résultats

Le projet, qui a été lancé à la mi-juin 2018, a pris moins de 5 mois à voir le jour. Environ 50 vendeurs sont actifs sur la plateforme suite au lancement, et des centaines d'autres vont la rejoindre dans les prochains mois. Ce ne sont pas moins de 30 000 références additionnelles qui ont été mises à disposition des clients, avec pour ambition d'atteindre 200 000 produits additionnels d'ici fin 2019.

- Marketplace lancée en novembre 2018, après 5 mois de projet
- 50 vendeurs actifs sur la plateforme 1 mois après le lancement
- +30 000 produits ajoutés en quelques mois

Enfin, la dimension omnicanale est également un élément important de la stratégie marketplace de l'enseigne : les clients de Leroy Merlin pourront dès début 2019 acheter l'ensemble des produits issus de la marketplace dans les magasins physiques, en les payant en toute simplicité aux caisses avec le reste de leurs achats en magasin.

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