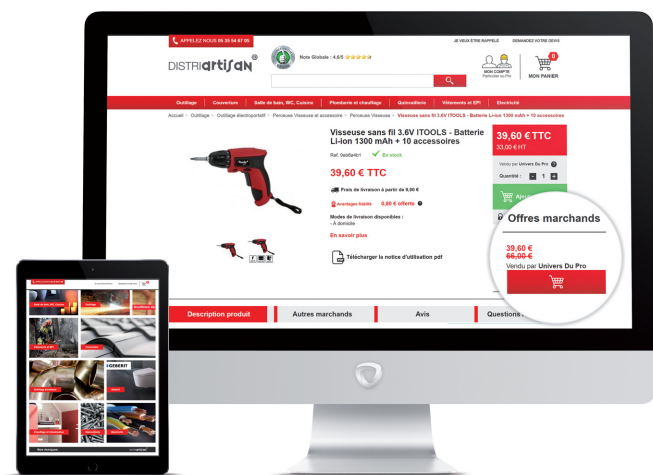


Distriartisan, la 1^{ère} marketplace indépendante pour les artisans du bâtiment

Distriartisan refond son site e-commerce et lance sa marketplace pour accélérer sa croissance en élargissant son offre. nombreuses nouvelles marques.



DISTRIartisan[®]

Numéro 1 du BTP en ligne, Distriartisan est spécialisé depuis 2010 dans la distribution en ligne d'équipements et matériaux de construction pour les professionnels du bâtiment et les particuliers gros bricoleurs. Le site se distingue par une offre de services innovants et de conseils professionnels, avec notamment un support client effectué par des experts des produits proposés et un configurateur en ligne pour les produits de couverture et sanitaire.

- 35 000 références
- 60 000 clients
- 10 collaborateurs
- +75% de trafic naturel en 6 mois
- +50% de CA en 6 mois

Une stratégie basée sur la disponibilité d'une large gamme

Distriartisan a été créé pour offrir les meilleurs équipements et matériaux de bâtiment aux meilleurs prix, dans une gamme très large, en assurant une livraison rapide grâce à une plateforme logistique en propre et au drop-shipping. Dans ce secteur, la vente en ligne permet de contrer les limites de la distribution en point de vente, qui souffre d'un manque de disponibilité des produits dû à des

coûts logistiques élevés et aux limites physiques de l'espace de stockage et de vente. Distriartisan se distingue par un service de qualité, avec des experts en ligne qui conseillent les clients sur les produits et leur utilisation.

« Le secteur du bâtiment est en pleine digitalisation, explique Olivier Grangeret, CEO

de Distriartisan, avec des professionnels de plus en plus connectés et un potentiel de croissance important pour les e-commerçants. »

Pour bénéficier de ce contexte porteur et accélérer sa croissance, Distriartisan a décidé fin 2016 d'intégrer une marketplace sur son site.

Accélérer le processus d'extension du catalogue

Le choix de lancer une marketplace chez Distriartisan repose sur un triple constat : l'intégration de nouveaux produits sur le site est chronophage et leur stockage est coûteux, les e-commerçants cherchent de nouveaux canaux de distribution et se spécialisent en tant que vendeurs performants sur les places de marché, et les fabricants cherchent à pousser leurs innovations et leurs produits sur

les sites, car il est difficile de les mettre en avant dans les rayons des négociants physiques.

Dans ce contexte, le modèle de la marketplace devient incontournable, car il permet d'intégrer automatiquement de nouveaux catalogues et ne nécessite pas d'investir dans la partie logistique, prise en charge par les

vendeurs. Distriartisan a donc décidé de lancer la première place de marché indépendante dédiée aux professionnels du bâtiment, et de profiter de ce projet pour refondre l'ergonomie de son site.

Un démarrage rapide dans un contexte complexe

Pour capitaliser sur son expérience et garantir un chiffre d'affaires conséquent à ses premiers partenaires, Distriartisan a choisi dans un premier temps d'étoffer son offre dans les catégories déjà présentes sur le site, et a rapidement convaincu une trentaine de distributeurs d'intégrer sa marketplace avant même son lancement. De nouvelles catégories sont prévues en 2018, l'objectif étant de multiplier par 10 le nombre de références du catalogue d'ici 2020.

L'utilisation de Mirakl fait partie des arguments pour enrôler les vendeurs : l'interface complète et intuitive permet à chaque vendeur de piloter efficacement son activité, avec un import du catalogue produit, la gestion des stocks et des prix, le processus de commande, le service client et les indicateurs business pour suivre ses performances. Malgré la complexité du projet, mené en même temps que la refonte complète de l'interface utilisateur du site, la marketplace a pu être

lancée en quelques mois. « Cette rapidité de mise sur le marché était essentielle pour contrer la concurrence, explique Olivier Grangeret, et nous permet aujourd'hui de proposer de nouvelles marques fortes, en toute indépendance. »

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

Pour Olivier Grangeret, le choix de Mirakl s'est révélé évident : « Les principaux agrégateurs de flux priorisent Mirakl, qui possède selon nous la plus forte expertise dans le domaine des marketplaces. » L'historique sur le marché, les références clients et les compétences techniques de l'équipe avant-vente ont compté dans la décision de Distriartisan, qui a également confié l'intégration de sa marketplace aux équipes de Mirakl.

L'adoption de ce nouveau business model a nécessité une adaptation de l'organisation de l'entreprise, et de nouveaux profils pour le marketing et le service clients. Sa mise en œuvre a été facilitée par l'accompagnement des experts de Mirakl, qui possèdent une riche expérience de la mise en place de marketplace.

Grâce à l'extension rapide de l'offre, facilitée par la marketplace, et à l'élargissement du catalogue sur de nouvelles catégories, Distriartisan prévoit une hausse importante de son chiffre d'affaires d'ici 2020, dont 50% serait réalisé par les produits intégrés via la marketplace. L'entreprise anticipe une amélioration de l'expérience client et de la fidélisation, ainsi que l'augmentation de sa notoriété.

« Mirakl est notre partenaire stratégique pour le développement de notre marketplace. La solution Mirakl nous permet notamment d'industrialiser le recrutement et l'intégration de nos vendeurs partenaires en offrant un environnement robuste et éprouvé par le marché. Les experts de Mirakl nous ont accompagnés dans la mise en œuvre en faisant preuve d'une grande expertise. »

Olivier Grangeret, CEO de Distriartisan



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 CatalogIntegration®
- Intégration complète avec la plateforme Magento

Résultats attendus de la Marketplace

- Multiplication par 10 du catalogue d'ici 2020
- 50% du CA d'ici 2020
- Au moins un nouvel univers la 2^e année

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