

# ePRICE accélère sa croissance et gagne en flexibilité pour s'adapter plus vite aux besoins des clients grâce à sa Marketplace Mirakl

Fondée en Italie en 2000, ePRICE s'est taillé une place de leader dans le secteur de l'e-commerce sur son marché. Spécialisée dans les biens de consommation high-tech, les équipements ménagers et les services associés, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 231 millions d'euros en 2016.

## Le défi

Face à l'essor de marketplaces généralistes comme Amazon, les plateformes locales d'e-commerce telles qu'ePRICE en Italie sont confrontées à un double défi : conserver leurs parts de marché et développer de nouvelles stratégies pour poursuivre leur expansion locale et internationale.

Avec plusieurs millions de visiteurs par mois, ePRICE est devenue l'une des plus grandes enseignes d'Italie. L'entreprise souhaitait mettre à profit son imposant trafic web et faciliter l'expérience de ses clients en leur donnant accès à une gamme élargie de produits au sein d'un même parcours d'achat.



## La solution

ePRICE a lancé sa marketplace en 2015 pour diversifier son offre et développer une croissance plus rentable.

Grâce à ce dispositif, ePRICE peut désormais proposer des millions de nouveaux produits sans s'encombrer de stocks ni même accroître ses coûts de service, de logistique ou d'exploitation.

La marketplace lui permet de mieux répondre aux attentes de ses clients grâce à un vaste choix de produits vendus à prix compétitifs et livrés dans de bonnes conditions.

La marketplace permet d'améliorer les performances commerciales, et rend possible la mise en œuvre de stratégies de longue traîne sur des catégories annexes (ex. jouets, articles de bricolage) pour lesquelles les marges sont traditionnellement faibles et/ou les coûts de stock élevés.

En déléguant la gestion des stocks et du service aux vendeurs de sa marketplace, ePRICE conserve un avantage compétitif dans ces catégories et engrange des bénéfices nets grâce à la commission prélevée sur les ventes.

## La marketplace d'ePRICE a rapidement dégagé des résultats positifs

### Élargissement rapide de l'offre

X2 pour l'offre de produits six mois

### Une source majeure de croissance

+37,5% de croissance du GMV en 1 an grâce aux vendeurs marketplace

### De nouveaux clients recrutés gratuitement

+30 % de trafic web grâce au SEO

Grâce à sa marketplace, ePRICE a pu accroître ses marges et l'entreprise compte en faire l'un des leviers de son expansion. D'ici à 2021, la marketplace devrait représenter 30 % du GMV d'ePRICE. L'entreprise envisage par ailleurs d'élargir ses services d'installation aux produits vendus sur sa marketplace et de proposer plus de prestations de ce type via une marketplace de services.

En s'appuyant sur cette stratégie, ePRICE pourra s'adresser aux 19 millions d'Italiens qui achètent déjà sur Internet ainsi qu'aux sept millions de consommateurs qui effectueront un premier achat en ligne dans les cinq prochaines années. La marketplace permettra de pouvoir délivrer une expérience d'achat optimale avec un assortiment plus important de produits et services d'une manière à satisfaire ses clients tout délivrant une croissance rentable pour la société.

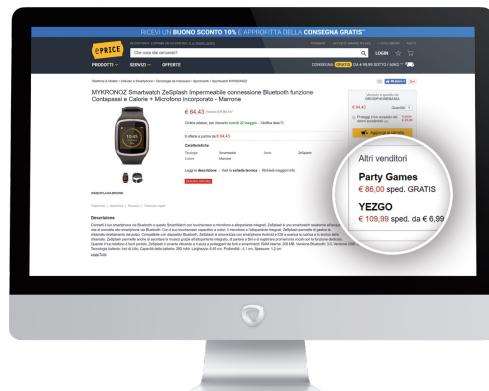
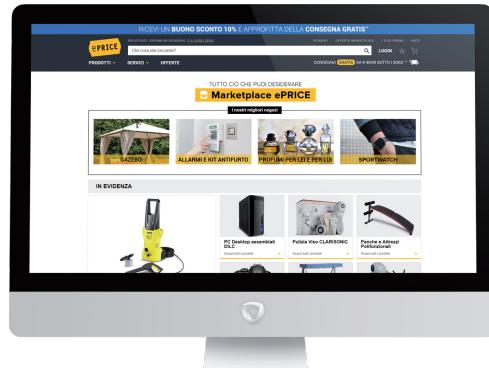
## La Mirakl Marketplace Platform™ : un levier de croissance

ePRICE a choisi la Mirakl Marketplace Platform parce que les fonctionnalités intégrées à cette solution dédiée permettent de déployer une marketplace en un temps record. Ce choix s'explique aussi par l'expertise technique de l'équipe Mirakl grâce à laquelle la marketplace d'ePRICE a pu être opérationnelle quatre mois à peine après le lancement du projet.

Mirakl automatise les tâches les plus complexes pour qu'ePRICE puisse mieux se consacrer à ses activités. Avec la Mirakl Marketplace Platform, il lui devient très facile :

- d'intégrer de nouveaux vendeurs à sa plateforme ;
- d'ajouter automatiquement les catalogues de centaines de vendeurs aux propres références catalogue d'ePRICE ;
- d'accroître le nombre d'UGS de manière significative sans investir dans les stocks, les moyens logistiques ou l'expertise produit ;
- de se positionner sans risque sur de nouveaux marchés géographiques en s'associant avec des partenaires locaux mieux placés pour définir les prix et prendre en charge la logistique ;
- de mettre en place une stratégie de longue traîne sur des catégories de produits avec un faible volume de ventes et/ou des coûts de stock élevés.

Avec la marketplace Mirakl, ePRICE dispose désormais d'une plateforme pour poursuivre durablement son expansion sur le marché italien et les marchés européens avoisinants.



## À propos de Mirakl

Grâce à une technologie de pointe basée sur une API, Mirakl Marketplace Platform™ s'intègre directement au site du commerçant ou à des environnements tiers. Les tâches les plus complexes sont automatisées : intégration et administration des nouveaux vendeurs et

de leurs catalogues, communication avec les vendeurs et les clients, paramétrage et administration des différentes modalités (ex. transport et livraison, niveaux de service client, performance des vendeurs).



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



URBAN OUTFITTERS

Galerie Lafayette

Carrefour

 MIRAKL

PARIS  
+33 1 72 31 62 00

BOSTON  
+1 844 264 7255

LONDON  
+44 20 3355 9932

MUNICH  
+49 89 205 008 5012