



Mirakl annonce une croissance annuelle de 80% pour l'année 2018 et une hausse de 100% du volume d'affaires généré par ses clients sur leurs marketplaces

L'année 2018 a été marquée par l'acquisition de 60 nouveaux clients et par une hausse de 100% du volume d'affaires généré sur les marketplaces Mirakl, témoignant du potentiel de la solution Mirakl Marketplace Platform

Paris, Boston, Londres, Munich - 31 janvier 2019 – [Mirakl](#), le leader mondial des solutions logicielles de marketplace, a annoncé aujourd'hui une croissance de 80% de son chiffre d'affaires et une hausse de 100% du volume d'affaires généré par ses clients sur leurs marketplaces. En 2018, Mirakl a acquis 60 nouveaux clients, et a lancé le nombre record de 37 nouvelles marketplaces. Le succès de Mirakl et de ses clients illustre la pertinence du modèle marketplace.

Principaux temps forts de l'année 2018 :

- SAP est devenu un revendeur officiel de la solution Mirakl Marketplace Platform, ajoutant Mirakl à son offre de logiciels et de services. Grâce à une intégration facilitée par le connecteur Mirakl pour SAP Commerce Cloud, les clients de SAP seront en mesure de lancer très vite et facilement leur marketplace, recruter efficacement de nouveaux vendeurs et partenaires, et synchroniser aisément de nouveaux produits et catégories avec l'organisation et les taxonomies existantes de leurs catalogues.
- La croissance de la catégorie « Marketplace Operation Applications », dans le renommé [Hype Cycle for Digital Commerce, 2018](#) (Juillet 2018) du cabinet de recherche et de conseil américain Gartner. « *Le modèle marketplace attire un nombre toujours plus grand de marques, de retailers et d'e-commerçants B2B* », explique Jason Daigler, Senior Director Analyst pour Gartner. « *Pour les vendeurs B2B, l'intérêt provient souvent de la nécessité de mieux servir leurs clients et de leur proposer une destination unique proposant toujours plus de produits et de services, tout en accroissant la fidélité de leurs partenaires (fournisseurs et distributeurs)* ».
- L'acquisition de clients leaders dans leurs domaines, tels que Siemens, Toyota Material Handling, Office Depot, Fnac, Leroy Merlin Brazil, et Albertsons Companies.
- Le lancement de nombreux nouveaux cas d'usage innovants de la technologie marketplace de Mirakl, parmi lesquels [le lancement de la marketplace B2B de Siemens](#),

de [la marketplace de procurement de Coperama](#), et de [la marketplace d'expansion de gamme de Carrefour Taiwan](#).

- Le lancement de Mirakl Catalog Manager (MCM) qui permet à ses utilisateurs d'exercer un contrôle absolu sur la qualité des données vendeurs, simplifiant la gestion des données produits à l'échelle d'une marketplace. Depuis son lancement début 2018, MCM est continuellement enrichi de nouvelles fonctionnalités, comme la gestion de masse qui réduit drastiquement le temps de consolidation des données produits.

Les performances des clients de Mirakl ont été remarquables en 2018, démontrant la pertinence du modèle marketplace :

- Plus d'1Md\$ de volume d'affaires réalisé par les clients de Mirakl sur leurs marketplaces, ce qui représente une croissance de plus de 100% par rapport à 2017.
- Une hausse de près de 2.5x du nombre de commandes lors du Black Friday en 2018 par rapport à 2017 - soit le traitement de 500 000 commandes en un seul jour, avec 100% de disponibilité, représentant un volume d'affaires de 60 millions de dollars pour nos clients.
- Enfin, la majorité des marketplaces déployées par Mirakl en 2018 l'ont été en moins de 4 mois.

Aujourd'hui, [87% des acheteurs professionnels](#) à travers différentes industries réalisent leurs achats sur des marketplaces, et en 2018 Mirakl a accompagné un nombre record de ces nouveaux acteurs dont Toyota Material Handling. « *...nous pensons que la vente en ligne a beaucoup de potentiel car c'est un moyen de mieux soutenir nos concessionnaires en les aidant à vendre une plus grande partie de leurs stocks – même ceux qui ne sont pas des produits Toyota* », explique Steve Tadd, Director of Marketing & IT chez Toyota Material Handling.

Derrière le succès des clients de Mirakl se trouvent les équipes Mirakl Labs et Client Success.

Mirakl Labs, le département R&D de Mirakl, a apporté des enrichissements significatifs à la solution Mirakl Marketplace Platform, parmi lesquelles :

- Des options de paiement plus flexibles pour répondre aux attentes des opérateurs, vendeurs et consommateurs concernant quand et comment ils souhaitent payer; comme la possibilité de recourir à des cycles de facturation personnalisables, et la confirmation de paiement des factures. De plus, Mirakl a ajouté une fonctionnalité unique qui permet aux clients de payer le vendeur directement sans que l'opérateur soit impliqué; l'opérateur peut alors facturer la commission.
- Mirakl Marketplace Platform pour les Services a été enrichie par une amélioration de la gestion des attributs des services et un système de messagerie qui offre à l'opérateur plus de moyens de gérer les détails des services et améliore la communication entre les prestataires de services et les clients.
- En 2018, Mirakl a déployé des investissements significatifs sur l'innovation en matière de fonctionnalités B2B pour répondre aux besoins complexes du commerce en B2B. Parmi les innovations se trouvent un contrôle de la tarification plus granulaire, des

quantités minimum et maximum accrues pour la vente en vrac et un enrichissement continu du traitement des taxes et des paiements.

- Que ce soit concernant les réglementations en matière de taxes aux Etats-Unis ou de conformité à la GDPR, Mirakl a rendu prioritaires les projets nécessaires pour que ses clients puissent s'adapter aux changements de législation et de taxation.

L'équipe Client Success de Mirakl a lancé Mirakl University, un programme conçu pour former et certifier les équipes et partenaires des clients de Mirakl à la gestion d'une marketplace, et a fièrement réalisé 40 certifications en 2018.

Dans l'étude du cabinet Gartner [*Predicts 2019: New Deployment Models, Channels and Technologies Spark Digital Commerce Growth*](#) (Dec 2018), il est estimé que « D'ici 2023, 15% des entreprises ayant une activité digitale et dont le volume d'affaires est considéré comme moyen à élevé, auront déployé leur propre marketplace; de fait créant un véritable écosystème digital dans le cadre de leur stratégie de digitalisation ». De manière à accompagner cette croissance rapide de l'adoption du modèle marketplace, Mirakl a accru ses effectifs de 200% durant les deux dernières années.

« Le formidable succès de Mirakl l'année passée, combiné avec celui de nos clients, est une preuve supplémentaire que nous vivons une vraie 'révolution plateforme' », déclare Philippe Corrot, CEO de Mirakl. « Ce que nos clients démontrent est qu'en lançant une plateforme, les entreprises leaders peuvent faire face aux géants tels qu'Amazon et Alibaba. Nous sommes impatients de poursuivre notre croissance rapide et d'aider toujours plus d'entreprises à entrer dans la révolution plateforme ».

Chaque année, Mirakl organise le Marketplace & Platform Summit rassemblant des acteurs B2C et B2B leaders sur leur marché, des partenaires technologiques innovants et des analystes renommés pour célébrer le pouvoir et le potentiel du modèle marketplace. En 2018, le Summit a accueilli plus de 400 leaders du monde des marketplaces venant du monde entier. Adrien Nussenbaum, co-fondateur et CEO de Mirakl Inc., a parlé de la [*Révolution Plateforme durant sa keynote d'ouverture*](#), et tout au long de l'événement les participants ont pu bénéficier du partage d'expérience sur scène des clients Mirakl tels que Walmart Mexico, Alibaba, Galeries Lafayette, 1-800-Flowers.com Inc., Conrad Electronic, ou encore d'experts de Roland Berger France et de partenaires de Mirakl.

Pour plus d'informations sur Mirakl et la solution Mirakl Marketplace Platform : <http://www.mirakl.fr>

A propos de Mirakl :

Mirakl permet de déployer une stratégie de plateforme, grâce à un lancement rapide de votre marketplace. Le modèle de marketplace permet aux entreprises d'apporter plus de valeur à leurs clients et de les fidéliser en offrant des produits supplémentaires, au meilleur prix et avec une qualité de service optimale. 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, notamment Urban Outfitters, Hewlett Packard Enterprise, Conrad, Toyota Material Handling, Best Buy Canada, Carrefour et Walmart Mexico. Pour plus d'informations : www.mirakl.com

Contact Presse :

Maya Pattison

Senior Director Marketing, Americas

maya.pattison@mirakl.com

+1-844-264-7255