

Mots-clés : marketplace, start-up, e-commerce, vente en ligne, consommation, entrepreneuriat, ...

+ 200% de croissance en 2014

Comment Mirakl, start-up française créatrice de solutions marketplace, est devenue un leader mondial en moins de trois ans

Paris, le 6 mai 2015

Le troisième anniversaire est un moment charnière pour une start-up. Le business model s'affirme et les perspectives de développement se confirment quand le succès est au rendez-vous. Cette date est l'occasion pour les fondateurs de Mirakl, spécialistes des marketplaces, de revenir sur leur aventure entrepreneuriale et d'en faire le bilan. La jeune pousse du numérique a bien grandi : elle compte aujourd'hui plus de 50 personnes dans 3 pays et affiche une croissance du chiffre d'affaires de 200% en 2014. Mirakl s'est incontestablement imposée en France et à l'international comme la première solution logicielle de création de marketplaces.

La success story d'un champion français du e-commerce

Mirakl est née du désir d'entreprendre et de la passion pour le numérique que partagent ses deux fondateurs. Dans les années 2000, alors que le e-commerce se développe exponentiellement, **Philippe Corrot** et **Adrien Nussenbaum** en perçoivent déjà les limites. Ils s'associent pour fonder **SplitGames** en **2006** (mise en relation directe de vendeurs professionnels et d'amateurs de jeux vidéos) et créent ainsi la **première marketplace B2C française**.

Véritables pionniers, **Philippe Corrot** et **Adrien Nussenbaum** ont identifié le modèle économique de la marketplace comme le seul capable de dégager de la rentabilité sur une activité e-commerce. Pari gagnant pour les deux entrepreneurs qui attirent l'attention d'un grand groupe. Pour améliorer sa compétitivité et augmenter son offre en ligne, le **groupe Fnac** décide de se lancer dans l'aventure marketplace et, au lieu d'investir dans le développement long et coûteux d'une solution en interne, rachète **SplitGames** fin **2008**. Les deux associés développent la marketplace de **Fnac.com** en moins de six mois en s'appuyant sur la **technologie novatrice développée chez SplitGames**. Le succès est immédiat et la marketplace de **Fnac.com** devient **leader sur ses catégories de produits** dans l'Hexagone au bout de neuf mois.

Forts de ce succès, les deux associés n'en sont pas pour autant guéris du virus de l'entrepreneuriat. Ayant vu de l'intérieur les nombreuses opportunités que le modèle marketplace peut apporter à des commerçants et e-commerçants très divers, ils créent **Mirakl** en **2012**. La start-up accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leur place de marché en leur fournissant une solution logicielle pour créer et gérer la marketplace mais pas seulement. Grâce à ses modules de formation '**Mirakl Client Success**', la société guide aussi les enseignes sur la conduite du changement et les choix stratégiques qu'induit la marketplace.

En **moins de trois ans**, la start-up est devenue **leader des solutions logicielles marketplace** et a su séduire aussi bien des start-up comme **The Beautyst, Menlook** ou **Alltricks** qui misent sur la place de marché pour se développer que des grands groupes désireux de diversifier leur activité e-commerce comme les **Galeries Lafayette, Darty, Boulanger** en France ou **El Corte Ingles, Woolworth, Privalia ...** hors de nos frontières et même le géant Américain **Best Buy**.

Un doublement des effectifs et du chiffre d'affaires en vue pour fin 2015

Après une unique levée de fonds en **2012** de **2,5 millions d'euros**, **Mirakl** a par la suite connu une croissance organique de **200%** qui lui a permis de financer son développement sur fonds propres. Le chiffre d'affaires **2014** est supérieur à **5 millions d'euros**, un résultat que les fondateurs et dirigeants comptent **doubler d'ici fin 2015**. Pour accompagner ce développement, l'équipe sera massivement renforcée en développeurs et commerciaux et passera de **50 à 100 collaborateurs** d'ici la fin de l'année.

La position de leader de la start-up se vérifie aussi bien sur la scène nationale qu'internationale. La grande diversité géographique des références de **Mirakl** (Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle Zélande, Italie, Espagne, Royaume-Uni, Turquie, Inde,...) prouve que la marketplace est un phénomène international. Dans les pays où la vente en ligne classique était moins mature, les acteurs du marché sont directement passés à cette étape supérieure qu'est la place de marché pour améliorer leurs offres et dégager des profits. Pour affirmer sa présence sur les marchés globaux, **deux bureaux à Londres et à Boston** ont été ouverts en **2014**.

Loin d'être une évolution marginale, la marketplace devient de plus en plus indissociable du e-commerce, et c'est un champion français qui accompagne les acteurs et futurs leaders du marché dans ce processus à la pointe de l'innovation.

A propos de Mirakl

Créé en 2012 par deux experts du e-commerce, Philippe Corrot et Adrien Nussenbaum, **Mirakl** est le leader des **solutions marketplace**. Récompensé dès 2012 par un **E-commerce Award**, **Mirakl** met à disposition des acteurs e-commerce une **expertise technologique et une connaissance du marché unique** pour les accompagner dans toutes les étapes du **développement de leur stratégie marketplace e-commerce**.

Chiffres clés :

- Effectifs : **50** collaborateurs
- CA 2014 : > **5 millions d'euros**
- Croissance annuelle : **+200%**
- Quelques références : Galeries Lafayette, Darty, Rue du Commerce, Godsavethkids, Nature et Découvertes, Lagardère Active, The Beautyst, Kliksa, Mistergooddeal,...

Site Web: www.Mirakl.fr

Contacts Presse

Marine Guison – marine@escalconsulting.com - 01 44 94 95 66
Maja Jokic – maja@escalconsulting.com - 01 44 94 95 68 / 06 95 98 95 36