

Camper



CUSTOMER STORY

LA CROISSANCE
IMPRESSIONNANTE
D'UNE ENTREPRISE
INNOVANTE
SPÉCIALISÉE DANS
LA CHAUSSURE.



PRÉSENTATION DE LA MARQUE

La marque Camper a été créée en 1975 par Lorenzo Fluxà, qui, s'appuyant sur un siècle de savoir-faire familial, souhaitait répondre à l'envie grandissante des consommateurs de se voir proposer un nouveau type de chaussures. Il a ainsi créé une marque audacieuse, associant artisanat traditionnel et modèles originaux, abolissant la frontière entre décontraction et élégance.

La petite marque espagnole est devenue une entreprise internationale et possède désormais des magasins dans plus de 40 pays, crée près de 500 nouveaux modèles de chaussures chaque année et génère un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions d'euros.

En 2013, Camper décide de développer son activité en ligne. Afin de dynamiser sa croissance à l'international, l'entreprise entame alors un partenariat avec Neteven.

PROBLÉMATIQUES ET OBJECTIFS

En 2013, Camper ne vendait pas ses produits sur les marketplaces mais était consciente du potentiel de ces sites et cherchait à se faire une place sur ce circuit de distribution.

En matière de distributions sur les marketplaces, Camper s'était fixé deux objectifs principaux.

L'entreprise souhaitait d'abord accroître sa visibilité. Plus les sites vendant vos produits sont nombreux, plus vous êtes visible : Camper avait donc plusieurs marketplaces en tête.

L'entreprise souhaitait également devenir plus accessible aux consommateurs. Limitée par la distribution en gros, Camper réalise alors le potentiel de la vente directe aux consommateurs, avec la possibilité de commercialiser l'intégralité de son offre sur les marketplaces de son choix.

Chaque marketplace étant unique, Camper avait besoin de l'aide et des conseils de véritables experts.



SOLUTION

Camper a choisi Neteven pour accompagner sa stratégie de vente sur les marketplaces.

Dès 2013, Neteven lui permet de vendre sur Farfetch, Zalando, Amazon, La Redoute, Galeries Lafayette et plusieurs autres marketplaces. L'accent est alors mis sur le marchés européen et américain.

Deux facteurs décisifs ont fait du partenariat entre Camper et Neteven un tel succès. Le premier est d'avoir su choisir des marketplaces

adaptées et le second l'assistance apportée par les développeurs commerciaux, les chefs de projet et les responsables de compte dédiés. Camper a non seulement pu bénéficier de la plateforme de **Neteven** mais aussi de l'aide d'experts travaillant main dans la main avec la marque afin de stimuler sa croissance.

RÉSULTATS ET PERSPECTIVES

Depuis 2013, le chiffre d'affaires de Camper sur les marketplaces a atteint un montant à sept chiffres. Ces trois dernières années, ce chiffre a été multiplié par six.

Neteven a permis à Camper de faire ses premiers pas sur les marketplaces et d'augmenter sa croissance au fil des ans. Ces 8 dernières années, l'assistance technique et humaine apportée à la marque lui a permis d'optimiser son catalogue et de développer sa présence internationale.

Grâce à une longue liste de nouveaux partenaires potentiels et à des taux de croissance plus élevés que jamais, Neteven et Camper ont encore revu leurs ambitions à la hausse et prévoient de continuer à développer cette approche.

« L'équipe de Neteven a toujours été là pour accompagner notre croissance. Lorsque nous leur avons demandé de faire preuve de créativité et de développer une approche spécifique à la marque, ils ont répondu présent en satisfaisant nos besoins et en facilitant notre développement. »

Miguel García-Ruiz

Responsable des comptes en ligne et des marketplaces

CHIFFRES CLÉS



8

années de partenariat avec Neteven



Plus de 15

marketplaces connectées



x6

GMV entre 2018 et 2021



Des ventes

à 7 chiffres sur les marketplaces



EN SAVOIR PLUS