GPE

CUSTOMER STORY

neteven
a LECTRA company

LE LANCEMENT RECORD DU GROUPE GPE SUR LA MARKETPLACE ZALANDO **GRÂCE À NETEVEN**

Présentation du groupe

Le **groupe Générale pour l'enfant** (GPE), fondé par Paul Zemmour, est une référence française de la mode pour enfant. Ses 3 marques : **Sergent Major, Du Pareil au Même et Natalys**, habillent les enfants de 0 à 12 ans.

Sergent Major imagine depuis 1987 des vêtements et accessoires originaux. La marque incarne les valeurs auxquelles son fondateur croit : l'enfance avant tout mais également un savoir-faire artisanal et une élégance accessible. Crée en 1986, **Du Pareil au Même** apporte une vision nouvelle de la mode enfant avec des vêtements colorés, des motifs inimitables et une très bonne qualité prix. **Natalys** est la référence française pour les premières années du bébé. Fondée en 1953, la marque ne cesse de se réinventer afin d'être au plus proche des besoins des familles et continue de rester fidèle à ses valeurs : authenticité, innovation et excellence.

Les 3 marques bénéficient aujourd'hui d'un succès mondial dû à une confection de qualité et une attention particulière apportée aux détails, où chaque modèle reflète les valeurs du groupe.

gpe GÉNÉRALE POUR L'ENFANT

neteven a LECTRA company

Problématique et objectifs

En 2021, le groupe a souhaité faire évoluer sa stratégie e-commerce et a considéré un canal qu'il n'avait alors jamais exploité auparavant : celui des **marketplaces**.

En plus des sites e-commerce de ses 3 marques, GPE avait pour objectif de se diversifier et de saisir tout le potentiel des marketplaces pour **toucher plus de consommateurs** et ainsi **augmenter ses ventes**.

Le groupe avait pour projet d'intégrer un maximum de produits en peu de temps pour vendre rapidement, un réel défi lorsqu'on connait les difficultés liées à l'intégration sur les marketplaces. La gestion des nombreux flux de données ainsi que le manque de temps et de connaissance, ont amené le groupe à faire appel à l'expertise de Neteven.

Solution et résultats

Pour GPE, le choix de Neteven parmi la concurrence est apparu de manière évidente. Neteven représentait pour le groupe **un intégrateur avec une forte notoriété, reconnu pour sa qualité d'accompagnement, partenaire d'un grand nombre de marketplaces** et dont il partageait le même état d'esprit. Au début de la collaboration, GPE a pu compter sur les **connaissances et les conseils d'experts** pour lancer le projet. Le Project Manager Neteven a ensuite permis aux 3 marques de s'intégrer sur la marketplace **Zalando** en un temps record, très vite elles ont été publiées dans **6 pays d'Europe** et ont tout de suite suscité l'intérêt des clients avec de **forts volumes de vente**. Au quotidien, le groupe est également accompagné par un Customer Success Manager dédié, qui apporte un suivi régulier.

En **1 an** de partenariat, Neteven a permis au groupe GPE de générer une NMV (Net Merchandise Value) à **7 chiffres**. Après la réussite de ce premier projet sur Zalando, GPE envisage désormais de s'intégrer sur d'autres marketplaces, pour acquérir de nouveaux clients.

neteven
a LECTRA company

Perspectives

Le groupe GPE souhaite à l'avenir développer sa présence sur de nouvelles marketplaces qui représenteront de nouvelles vitrines pour ses 3 marques. En se positionnant sur de nouveaux marchés, l'objectif pour GPE est de **toucher des consommateurs différents et d'acquérir des clients plus orientés mode**.

Pour cela, le groupe peut compter sur les recommandations et conseils de Neteven, **partenaire des plus grandes marketplaces mode nationales** et internationales, adaptés au positionnement des marques du groupe. Quant à l'intégration technique sur ces nouvelles marketplaces, GPE se dit serein : le groupe sait que la plateforme de Neteven est connectée à celles qui représenteraient des opportunités futures pour les 3 marques.

Durant les prochaines années, les experts Neteven continueront d'accompagner le groupe GPE dans sa stratégie e-commerce et dans les nouvelles étapes de sa **croissance sur les marketplaces**.

> *"L'outil de Neteven est complet et facile à utiliser. Nous bénéficions d'un suivi de qualité avec notre Customer Success Manager, qui nous facilite le travail au quotidien et attire notre attention sur les problématiques pour toujours nous améliorer. C'est un accompagnement non négligeable."*
>
> **Bert MESTACH**
> Responsable Marketplaces

CHIFFRES CLÉS

1
mois pour se lancer sur Zalando

6
Pays dans lesquels sont publiés les produits

des ventes à
7
chiffres sur les marketplaces

EN SAVOIR PLUS