



## ÉTUDE DE CAS

Redonner confiance et relancer un programme d'affiliation via des partenariats affinitaires

*On n'est pas sérieux quand on a 128 ans !*

**Petit Bateau c'est d'abord un univers espiègle et joyeux, qui parle à toutes les générations**

Forte d'un réseau de plus de 400 boutiques dans le monde, la marque française de prêt-à-porter, créée pour les enfants, affichent plus de 4 millions de petites culottes tricotées et vendues par an !

Petit Bateau entretient depuis toujours une culture unique de qualité et de durabilité pour des vêtements qui traversent le temps.



### DÉFI :

Petit Bateau avait stoppé l'Affiliation depuis 2 ans faute de valeur ajoutée sur des leviers opportunistes. Notre défi : relancer un programme d'affiliation, au modèle sans conflit d'intérêt, apporter une source d'acquisition Premium et favoriser la fidélisation de prescripteurs affinitaires !



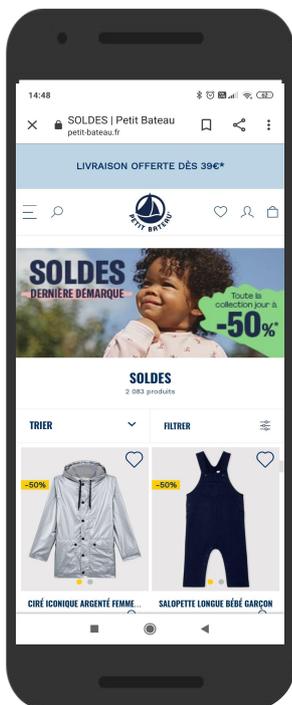
### OBJECTIFS :

- ★ Axer le recrutement de nouveaux éditeurs sur des leviers Affinitaires en valorisant les touch points des affiliés haut de tunnel et ainsi dépriorisant la vision last-click
- ★ Garantir le ROI cible de la marque Petit Bateau, tout concentrant le recrutement et la fidélisation des éditeurs "haut de tunnel"

### STRATÉGIE DÉPLOYÉE :



- ★ Audit : sélection, migration des éditeurs historiques et renfort des partenariats, tout au long de l'année, avec les tops éditeurs présentant une réelle valeur ajoutée
- ★ Concentration du recrutement sur des éditeurs affinitaires : "Parents, Enfance, Petite Enfance et de Mode responsable" afin de compléter le réseau de prescripteurs influenceurs de la marque Petit Bateau
- ★ Montée rapidement en puissance sur le premier semestre afin de garantir des deals annuels avec les tops éditeurs, en prévision des temps forts de la marque et des marronniers de fin d'année tel que le Black Friday et Noël



## RÉSULTATS



Le levier **Affinitaire** représente **68 %** des ventes\*



**ROI** réalisé **4 fois supérieur** au ROI cible\*

\*Premier Semestre 2021



Une prise en puissance du programme dès le 2nd trimestre : **+ 65.5 % de CA** entre Q1 2021 et Q2 2021



**Jonathan BOUDAULT**  
E-Commerce  
Manager Senior  
@Petit Bateau



*L'expertise de l'équipe Affilae, nous a permis de travailler avec de nouveaux partenaires, des partenaires qui n'étaient pas présents sur les autres plateformes {...}.*

*Ce qui nous a décidé de tenter l'aventure avec Affilae se base sur 3 axes :*

- La facilité de mise en place
- La démarche de se concentrer en priorité sur les partenaires affinitaires et sur la communauté d'influenceurs
- La neutralité et l'objectivité d'Affilae sur la mise en avant de partenaires

*{...} nous travaillons main dans la main pour faire croître le CA.*



**affilae**

**Camille ZOULIKIAN**  
Account Manager  
Senior  
@Affilae



*C'est un réel plaisir de travailler pour une marque historique telle que Petit Bateau. C'est ensemble que nous avons statué sur une nouvelle stratégie d'affiliation en optant pour un focus sur les éditeurs "affinitaire" plus orientés dans le blogging.*

*Après quelques mois, nous avons privilégié la qualité et non la quantité lors de la réactivation des leviers travaillant la fin du tunnel.*

*Nous venons également en soutien lors de belles opérations de l'équipe partenariat sur le levier de l'influence.*

*Une collaboration qui est basée sur l'écoute et sur une belle synergie.*



### A PROPOS D'AFFILAE

Affilae est une plateforme d'affiliation nouvelle génération qui aide les marques à atteindre leurs objectifs en acquisition, rétention de nouveaux clients et plus largement sur des stratégies multicanales. Nous construisons, développons vos réseaux de prescripteurs influenceurs et affiliés, en vous apportant des réponses marketing et technologiques adaptées à vos besoins.