

 **EVENTORI**



ÉTUDE DE CAS

**Comment l'AS
Monaco Basket et
EVENTORI
continuent de grandir
ensemble**

37%

D'AUGMENTATION
DES REVENUS

11.5%

D'AUGMENTATION
DE BILLETS VENDUS

AS Monaco Basket – La référence du basket français

L'AS Monaco Basket, plus connu sous le nom de « Roca Team », est l'un des clubs de basket-ball européens qui connaît la plus forte ascension. Actuel champion de France de Betclic Élite, le club a également atteint le Final Four de l'Euroleague en 2023, où il a terminé 3e.

L'équipe joue à la Gaston Médecin Arena, rénovée en 2022 pour offrir une capacité de 4 500 places, dont 300 à 350 réservées aux espaces VIP. Au cours de la saison 2022-2023, l'AS Monaco a accueilli 43 matchs à domicile, attirant des supporters de toute la région et d'ailleurs.

Le défi : un club en pleine expansion freiné par des outils obsolètes

Lorsque Violaine a rejoint le club en 2023, l'AS Monaco disposait déjà d'un système de billetterie. Mais il est rapidement apparu que cette plateforme obsolète n'était plus adaptée :

Non évolutif

Le club connaissait une croissance rapide tant au niveau national qu'eupéen, et son logiciel existant ne parvenait pas à suivre le rythme de la demande croissante.

Expérience dépassée

L'expérience fan n'a pas répondu aux attentes actuelles en matière d'interactions fluides et axées sur le digital.

Limites de revenus

Le recours massif aux billets gratuits a limité la capacité du club à tirer le meilleur parti des matchs à guichets fermés ou très prisés.



La solution : une plateforme moderne et collaborative

Après avoir évalué plusieurs options, Monaco a choisi EVENTORI pour son design moderne et modulaire, ainsi que pour la réputation de Wiremind en matière de collaboration étroite.

La mise en œuvre a été rapide : six mois seulement se sont écoulés entre la décision et le lancement. Mais ce qui a vraiment fait la différence, c'est la relation de travail entre les deux équipes.

La mise en place initiale visait à stabiliser les opérations et à permettre au personnel du club de gérer la billetterie de manière autonome. EVENTORI est rapidement devenu l'outil central pour les équipes commerciales, marketing et opérationnelles du club, offrant une vue d'ensemble unique et fiable de chaque place et de chaque vente.

L'impact de la plateforme a été immédiat : une gestion administrative plus rapide, une expérience client plus fluide et, surtout, une augmentation significative du chiffre d'affaires.

“Ce n'était pas simplement une relation client-fournisseur. Nous avons l'impression de construire quelque chose ensemble. L'équipe d'EVENTORI a prêté attention à chaque détail opérationnel, a compris nos défis et a adapté le produit à notre réalité.”



Violaine Morand,
Responsable Billetterie,
AS Monaco Basket



Développer le système : l'innovation grâce au partenariat

Après une première saison couronnée de succès, l'AS Monaco Basket et Wiremind ne se sont pas contentés d'optimiser le système. Ensemble, ils ont étendu l'utilisation d'EVENTORI à de nouveaux domaines, transformant ainsi une mise en œuvre solide en une feuille de route d'innovation continue.



Module de revente



Integration Skidata



Offres groupées

“La revente a changé la donne. Elle a offert plus de flexibilité à nos fans et nous a permis de remplir la salle même lorsque les plans changeait à la dernière minute.”



Violaine Morand,
Responsable Billetterie,
AS Monaco Basket



Les résultats : une croissance mesurable et un meilleur contrôle

Les chiffres témoignent d'une croissance soutenue, fondée sur les données.

Sur le plan opérationnel, l'équipe chargée de la billetterie gère désormais les campagnes, les attributions et le reporting entièrement en interne ; elle n'est plus limitée par des dépendances externes ni par les contraintes du système.

“Ce qui ressort, c'est l'autonomie. Nous bénéficions d'une visibilité totale, d'un contrôle total et de la liberté de tester de nouvelles idées. C'est inestimable”



Violaine Morand,
Ticketing Director,
AS Monaco Basket

37%

D'AUGMENTATION
DES REVENUS

8%

D'AUGMENTATION DU
TAUX DE REMPLISSAGE

11.5%

DE BILLETS VENDUS
EN PLUS

Un partenariat fondé sur la collaboration

Pour les deux parties, ce projet est devenu bien plus qu'une simple étude de cas sur la billetterie moderne : c'est un modèle illustrant comment un partenaire logiciel et un club peuvent évoluer ensemble.

L'équipe EVENTORI travaille en étroite collaboration avec le service billetterie de Monaco, en échangeant et en affinant les processus en fonction des besoins opérationnels réels.

Ce partenariat a permis de déployer rapidement de nouvelles fonctionnalités, garantissant ainsi que la plateforme évolue au rythme des besoins du club plutôt que de l'obliger à s'adapter à un système rigide.

Perspectives d'avenir

Après deux saisons, le parcours de l'AS Monaco Basket aux côtés d'EVENTORI illustre parfaitement ce à quoi peut ressembler la transformation moderne de la billetterie lorsque technologie et partenariat vont de pair.

Le club bénéficie désormais d'un système évolutif et intégré qui génère des revenus, simplifie les opérations et s'adapte aussi rapidement que le jeu lui-même.

“Le plus intéressant, c'est que c'est une collaboration constante. Nous sommes régulièrement en contact, nous testons des idées et cherchons des moyens de nous améliorer”



Violaine Morand,
Responsable billetterie,
AS Monaco Basket





 **EVENTORI**

