



Portail d'affaires

Plateforme de mode Plug & Play BtoBtoC

Annonce V55912 mise à jour le 12/08/2020

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Hauts de Seine

Résumé général de l'activité

Une plateforme B2B2C qui permet d'interfacer des marques de mode ayant un e-shop avec un site e-commerce (son site de vente), de manière très simple.

Aucune gestion de la part des vendeurs ni de fichiers à remplir. Se brancher (en plug & play) directement aux sites e-commerce des marques partenaires pour une synchronisation parfaite et en temps réel (stocks, prix, promotions, visuels, descriptifs techniques et marketing, ...).

Solutions e-commerce utilisées par 96% des acteurs du marché : Magento, PrestaShop, Shopify, Squarespace, Woocommerce et Salesforce Cloud.

Possibilité de s'interfacer également avec des sites custom (sur mesure).

Les marques partenaires doivent simplement tenir à jour leur propre e-shop et envoyer les colis au fur et à mesure des commandes (remontée des commandes dans leur propre back-office).

La société applique une commission sur les ventes et sécurise les paiements via la mise en place automatique d'un e-wallet par marque à la création du compte.

La société propose un front office (site e-commerce), un back office, un middle office complet et personnalisé (à destination des marques partenaires), 6 plugins de synchronisation (prix marché par plugin entre 20 et 50 k€), son business model innovant + 1 business plan complet, 30 marques partenaires qui sont déjà "live", un CRM avec plus de 800 contacts dans la mode.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence

2019

Fonds propres

5 k€

Dettes financières

0 k€

Trésorerie nette

7 k€

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA			5	2 000
Marge brute			1	700
EBE			1	190
Rés. Exp.			1	90
Rés. Net			1	90
Salariés			2	20

Indications concernant les éléments chiffrés

La plateforme est innovante. Aucune plateforme à ce jour qui fonctionne en plug & play et cela plaît énormément aux marques signées (0 churn), malgré le faible volume de ventes générées sur 3 mois (avec 0 marketing). Elles peuvent réaliser des ventes supplémentaires dans un environnement qui est leur est dédié, sur un segment haut de gamme et sans aucune contraintes.

Volume d'affaires estimé à 85 000 k€ (CA : 26 000 k€) en année 5 avec une levée de fonds de 500 k€ en année 1 (entre 300 et 500 marques partenaires en année 5).

Possibilité d'accompagnement sur plusieurs mois sur la cession et le partage du business plan.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marketplace mode premium homme / femme / enfants / chaussures / accessoires.

Concurrence

Existante.

Points forts

0 stock.

Facilité d'on-boarding.

Middle-Office complet pour les partenaires afin de piloter l'activité.

0 gestion pour les marques.

Commission élevée 25% HT sur prix de vente TTC.

Environnement de marques préservé (cela plaît aux marques).

Image qualitative.

Possibilité de faire du marketing à la performance.

Points faibles

Forte concurrence.

Convaincre des marques ayant une image de marque forte (généralant beaucoup de ventes).

Coût d'acquisition marketing si adwords.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Société en difficulté
Complément	La société n'a pas réussi à croître suffisamment vite (intégrer des marques à forte renommée) assez rapidement, ce qui lui aurait permis de lever 500 k€ pour déployer son business plan sereinement. À ce jour, 30 marques partenaires, principalement des marques de créateurs.
Prix de cession	100 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
Complément	Personne physique ou morale ayant un gros réseau dans la mode permettant d' "on-boarder" des marques connues. La clé de la réussite est la capacité à "rentrer" des marques reconnues sur le marché.