

IUT de Lannion

Année Universitaire 2022 – 2023

BUT semestre 1

SAE 1.06 - Découverte de l'environnement économique et numérique

- Back Market

Caractéristiques de l'organisation

Caractéristique	Description
Dénomination sociale	Jung S.A.S (Back Market)
Forme	Entreprise privée
Type	Entreprise privée
Finalités	<p><u>Finalité lucrative</u> : faire du profit pour pérenniser l'entreprise et pour proposer une plus large gamme de produits reconditionnés.</p> <p><u>Finalité environnementale</u>: démocratiser l'achat de produits reconditionnés et baisser l'achat du neuf.</p>
Statut juridique	SAS (Société par actions simplifiées)
Objectifs	Qualitatifs : Proposer des produits de qualité malgré qu'ils soient reconditionnés.
Nationalité	Française
Activité principale	Intermédiaires du commerce en appareils électroniques et électriques reconditionnés
Secteur d'activité	Secteur tertiaire
Taille	<p>CA:10 015 500 € en 2017,</p> <p>Capital :3 3 866,95 € en 2021</p> <p>ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) : Un peu plus de 600 employés à l'international</p>
Origine des capitaux	Fonds privés
Besoin	Besoin solvable
Domaine d'intervention	<p><u>Domaine géographique</u></p> <p>Treize pays d'Europe : France, Espagne, Allemagne, Italie, Belgique, Royaume-Uni, Irlande, Autriche, Pays-Bas, Finlande, Portugal, Grèce et Slovaquie</p>

	<p>Deux pays hors de l'Europe : Etats-Unis et Japon</p> <p><u>Client visés</u></p> <p>Leurs clients sont les particulier comme des professionnelles</p>
Ressources	<p><u>Ressources matérielles</u> : Quatre locaux principaux à Paris, Bordeaux, New-York et Berlin.</p> <p><u>Ressources immatérielles</u> : Deux Site Web (Une version boutique pour chaque pays dans lequel l'entreprise intervient, et un site blog où ils écrivent des articles)</p> <p><u>Ressources humaines</u> : Salariés, Stagiaires</p> <p><u>Ressources financières</u> : levé de fond ; Chiffre d'affaire de l'entreprise</p>
Mode de coordination	<p>Ajustement mutuel</p> <p>Supervision directe</p>
Mode de direction	SAS avec PDG

Diagnostic externe :

Opportunités	Menaces
<p><u>Environnement économique :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Levée de fonds de 450 millions au début de 2022 contre 7 millions en 2017 (communiqué de presse). - Une forte augmentation du nombre d'utilisateurs passant de 1,5 million en 2019 à 6 millions en 2022. (communiqué de presse) Grâce à cela, l'entreprise gagne en popularité et a l'opportunité de se faire connaître par de nouvelles personnes. - Au début de l'année 2022, Back Market a été valorisé à 5,1 milliards d'euros ce qui va leur permettre d'avoir une meilleure attraction sur des nouveaux actionnaires. - Depuis l'arrivée de la COVID-19, le monde est frappé par une forte baisse du pouvoir d'achat. Environ 64 % des adultes en France, sont en recherche permanente de moyens pour faire des économies, ils sont donc plus susceptibles de se tourner vers le reconditionné pour payer moins cher (étude menée par le Crédit Agricole en 2021). 	<p><u>Environnement Social :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Prise de conscience depuis la crise sanitaire, 30 à 50 % des jeunes ont adopté un comportement plus durable parce qu'ils sont aussi plus inquiets que leurs aînés/Cette épidémie a renforcé l'engagement des jeunes générations pour l'environnement → Développement d'entreprises concurrentes, ou de Domaine d'activité dans les entreprises concurrentes dans le même secteur que Back Market (Amazon Renewed, Asgoodasnew).
<p><u>Environnement écologique :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Depuis l'arrivée de la crise sanitaire, 30 à 50 % des 18-24 ans ont adopté un comportement plus respectueux de l'environnement, car ils ne veulent pas reproduire les mêmes erreurs que leurs aînés. Ils sont donc de plus en plus à vouloir acheter des produits reconditionnés plutôt que des produits neufs (étude faite par Boston Consulting Group). 	<p><u>Environnement Légale :</u></p> <p>D'après le décret n° 2022-190 du 17 février 2022 obligeant les sites vendant du reconditionné à préciser les changements effectués sur la machine et à éviter les tournures de phrases "comme neuf". Cela force Back Market à préciser les défauts de ses produits et pourrait faire hésiter</p>

	certains de ses clients.
<u>Environnement sociologique :</u> - Grâce aux nouveaux investisseurs Back Market a l'opportunité de recruter en masse de nouveaux salariés afin d'accroître le développement de l'entreprise.	<u>Pouvoir de négociation des clients :</u> À l'inverse, les clients peuvent réduire la visibilité de la plateforme ou réduire sa popularité, grâce notamment à des plateformes de critiques (trustpilot), ou encore les avis clients qui peuvent parfois être un très bon moyen de ce fait un avis.
<u>Pouvoir de négociation des fournisseurs :</u> Backmarket possède un des meilleurs réseaux de fournisseurs/marchands dans le domaine du reconditionnement (réseau Européen). De par la popularité en hausse de BackMarket, les fournisseurs ont un vrai bénéfice de travailler avec Backmarket puisque la plateforme propose une visibilité plus importante, ou sur un marché différent. Leurs fournisseurs vont des petits artisans jusqu'aux fabricants de produits eux-mêmes (Apple). Pouvoir de négociation des clients Les clients sont une de leurs armes à eux si un client est satisfait alors il peut en parler avec son entourage et ainsi augmenter la visibilité de la plateforme. Menaces de nouveaux entrant (Europe) Backmarket possède un vaste réseau de fournisseurs et une grande quantité d'acheteur de par leur visibilité. De ce fait de nouveaux entrant dans le marché Européen peut difficilement être une menace.	<u>Menaces de produit de substitution :</u> Backmarket propose un service qui met en lien acheteurs et vendeurs, sur des produits reconditionnés. La seule alternative serait de reconditionner soi-même son appareil électronique. Or réparer soi-même son appareil électronique demande plus d'investissements et peut parfois revenir à très chère. Certains produits ne sont pas réparables soi-même puisque les fabricants font en sorte qu'eux seuls puissent les réparer (Apple).
<u>Pouvoir de négociation des clients :</u> Les clients sont une de leurs armes à eux si un client est satisfait alors il peut en parler avec son	<u>Intensité de concurrence :</u> Sur le marché européen, Backmarket a le meilleur réseau de fournisseurs ainsi qu'une grande

<p>entourage et ainsi augmenter la visibilité de la plateforme.</p>	<p>popularité, c'est pourquoi en Europe il n'y a pas de concurrent direct qui rivalise avec Backmarket. En revanche, la concurrence se fait beaucoup plus ressentir sur le marché américain. Récemment implanté, BackMarket doit rivaliser notamment avec une filiale d'Amazon (Amazon Renewed). Les prix de backmarket sont plus importants que ceux de ses concurrents et la popularité de la plateforme aux Etats-Unis est bien moindre qu'en Europe.</p>
<p><u>Menaces de nouveaux entrant (Europe) :</u></p> <p>Backmarket possède un vaste réseau de fournisseurs et une grande quantité d'acheteur de par leur visibilité. De ce fait de nouveaux entrant dans le marché européen peuvent difficilement être une menace.</p>	