



www.design-market.fr

CONSTAT: le luxe d'occasion

Vêtements Chaussures Sacs à mains



HERMES

Dior

GUCCI

LOUIS VUITTON



VESTIAIRE {COLLECTIVE}



Sacs à mains

Montres

Bijoux















Collector Square



Mobilier Design Décoration









Fritz Hansen®



artek

Aucun acteur

Alors que le mobilier représentent 50% des achats d'occasion en ligne *

^{*} Source : « Les Français et le marché de l'occasion sur le web – Enquêtes Site-annonce.fr »

DESIGN MARKET

1ère Marketplace dédiée au Mobilier Design d'occasion

Business Model



400 Vendeurs Pros (galeries)



Pièces 100 % authentifiées



Paiement 100% sécurisé



Livraison Monde



Service client (tél/chat/email)



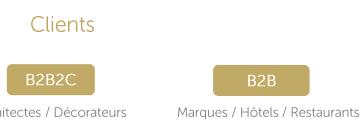
Sourcing

<u>A date</u>: Vendeurs pros uniquement (400 galeries partenaires)

2017: Ouverture aux vendeurs particuliers

B2C

Particuliers



NOTRE OFFRE

+ 8 000 pièces de grands designers en ligne











LE MARCHÉ

Insights

Le Mobilier Design *







Europe

France

<u>L'ère de l'hyperconsommation est révolue</u>, on veut acheter des pièces anciennes pour apporter un supplément d'âme à son intérieur, manifester une <u>volonté d'anti-uniformisation</u> et de personnalisation face à la standardisation des intérieurs (on ne veut plus avoir tous le même intérieur lkea). Mais les antiquités n'ont plus la côte.

<u>Depuis quelques années, le Mobilier Vintage est plébiscité</u> par les moyens et hauts revenus (CSP+ et CSP-), dans cette époque de crise où l'on recherche des valeurs « refuges », des biens durables, écologiques, et moins chers que le neuf.

Le design du 20e siècle, avec ses lignes douces et intemporelles, est devenu <u>la nouvelle référence des nouvelles générations</u> pour une décoration d'intérieur haut de gamme, personnalisée et apportant un supplément d'âme.

Les consommateurs de toute l'Europe et des Etats-Unis sont de plus en plus demandeurs, à tel point que les grandes marques rééditent les pièces des grands designers du 20e siècle, et que les autres marques créent des collections fortement inspirées (ex : La Redoute, Ikea, Habitat, Maisons du monde, etc.).

LA CONCURRENCE





Fondé en 2001

Activité

• CA 2015 : 100m\$

• CA 2016 (est.): 350m\$

• Panier moyen : 2 000€

Business Model

- Annuaire galeries luxe
- 350\$ / mois + 12% com.

Levée des fonds *

- 115m€ sur 5 levées
- Côté au 2nd marché NYSE



PAMONO

Fondé en 2012

Activité

• CA 2015 : 750 k€

• CA 2016 (est.): 1,7m€

• Panier moyen : 1200€

Business Model

- Marketplace haut de gamme
- 20% com.

Levée des fonds *

• 2015 : 700k€

• 2016 (est.) : 3m€ (valo pre : 9m€)



brocantelab

Fondé en 2014

Activité

• CA 2015: 300k€

• CA 2016 (est.): 2m€

• Panier moyen : 150€

Business Model

- Brocante en ligne
- 15 à 20% com.

Levée des fonds *

• 2015:500k€

• 10/2016 : 3m€ (valo pre : 8m€)

DESIGN MARKET

Fondé en 2014

Activité

• CA 2015 : 550k€

• CA 2016 (est.): 1,5m€

• Panier moyen: 1300€

Business Model

- Marketplace haut de gamme
- 20% com.

Levée des fonds *

• 2015 : 400k€

Opportunités

- ✓ Assoir leadership en France, S'imposer en Europe
- ✓ Prendre des parts de marché aux USA
- ✓ Rachat par un acteur du design (1stdibs, RBC, Art Curial, Made.com, etc...)

* Sources : societe.com, frenchweb, crunchbase

L'EQUIPE

Fondateurs



Lionel Obadia Fondateur 41 ans

Précédemment Ingénieur chez Orange, puis Consultant en stratégie digitale



David Mimouni

Co-fondateur 42 ans

Précédemment Directeur Commercial grands comptes au sein de différentes sociétés

Investisseurs



Christophe Salanon
Co-fondateur Meetic



Benjamin du Fraysseix

DG Technicis (CA: 32m€)

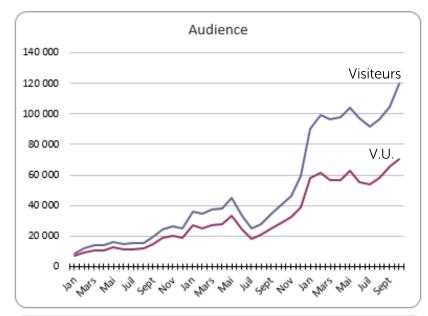


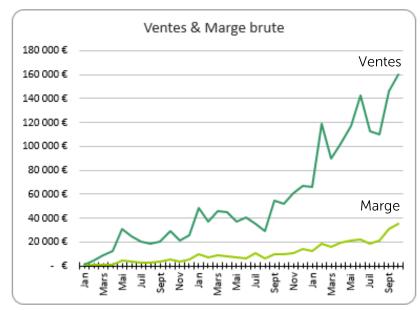
Laurent Borey

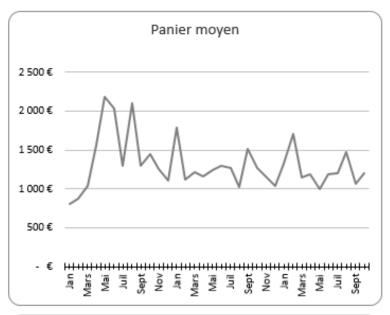
Avocat, Cabinet Mayer Brown

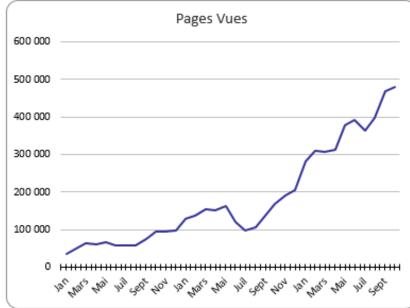


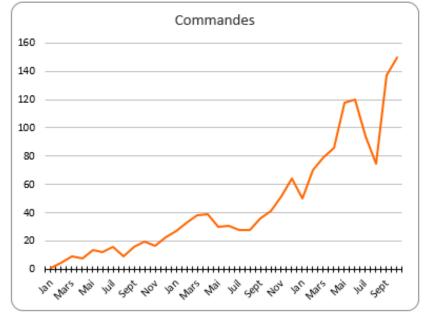
TRACTION

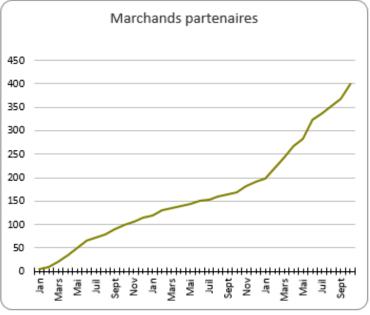












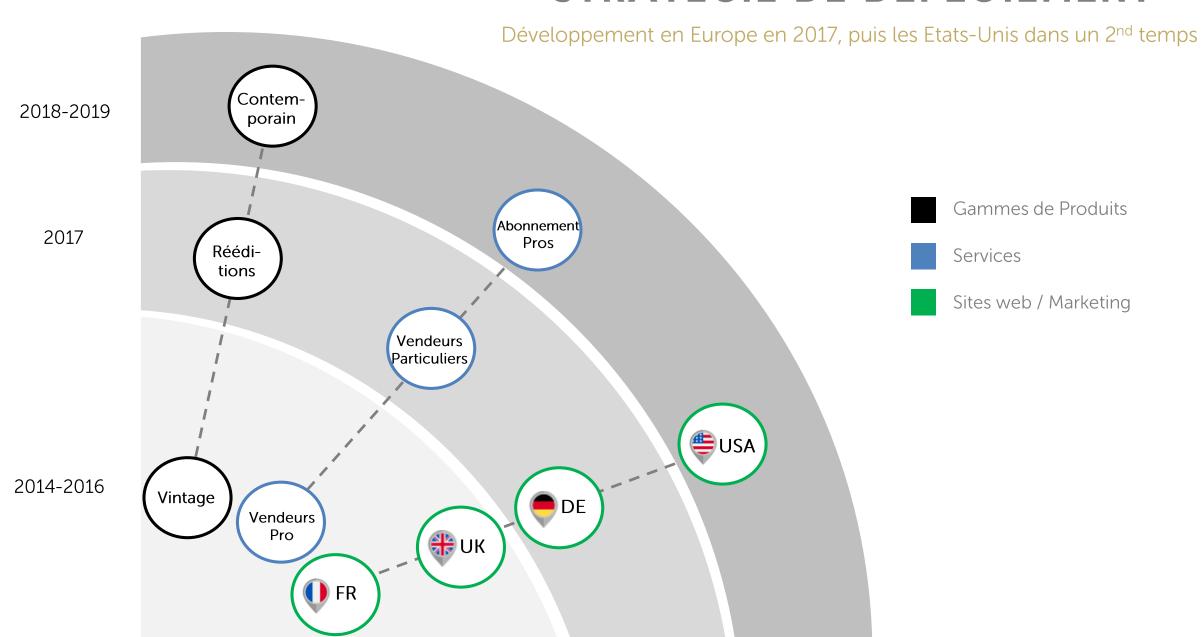


VISION à 5 ANS

Devenir l'un des leaders mondiaux sur le Mobilier Design

- Une Marketplace singulière, avec un esprit inspirationel unique et un positionnement haut de gamme
- Une offre produit diversifiée et qualitative : mobilier vintage, rééditions neuves, contemporain
- Une étendue géographique mondiale, avec focus sur l'Europe et les USA principalement

STRATÉGIE DE DEPLOIEMENT



BUSINESS PLAN

Prévisions

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Volume de ventes / Total Revenues	1 510 000	6 200 000	16 000 000	30 300 000	44 300 000	65 900 000
% croissance / growth	176%	311%	159%	89%	46%	49%
Chiffre d'affaires / Commercial Margin	360 000	1 500 000	4 000 000	7 700 000	12 400 000	19 400 000
Coûts des produits vendus	(8 552)	(130 962)	(221 832)	(234 736)	(282 218)	(314 615)
Marge brute / Gross Margin	350 000	1 300 000	3 800 000	7 400 000	12 100 000	19 100 000
Charges externes	(220 000)	(325 800)	(860 775)	(1 316 963)	(2 203 248)	(3 246 942)
Salaires et charges	(264 000)	(972 816)	(1 896 528)	(2 729 088)	(4 274 232)	(5 781 456)
Marketing & Communication	(271 531)	(1 099 991)	(1 918 800)	(2 692 500)	(3 760 000)	(6 140 000)
Développement Website	(22 000)	(35 000)	(65 000)	(100 000)	(160 000)	(200 000)
Total des charges / Expenses	780 000	2 400 000	4 700 000	6 800 000	10 400 000	15 400 000
Résultat d'exploitation / EBITDA	(428 370)	(1 095 967)	(917 223)	594 866	1 726 783	3 756 323
% ventes / revenues						
Résultat Courant Avant Impôt / EBIT	(428 370)	(1 100 967)	(944 723)	532 366	1 576 783	3 566 323
% ventes / revenues						
Résultat Net / Net Income	(428 370)	(1 100 967)	(944 723)	354 928	1 051 241	2 377 667

Hypothèses

2016	2017	2018	2019	2020	2021
Marchands partenaires 420	810	1 230	1 710	2 070	2 310
Visiteurs Uniques / mois 740 000	1 630 000	2 900 000	4 100 000	5 300 000	6 800 000
Taux de conversion 0,16%	0,24%	0,30%	0,35%	0,40%	0,45%
Commandes / mois 100	330	730	1 200	1 500	2 300
Panier d'achat moyen 1 240 €	1 130 €	1 080 €	1 030 €	1 030 €	1 030 €
Bénéfice brut / client 310 €	340 €	400 €	400 €	400 €	390 €
Cout d'acquisition client 290 €	330€	250 €	190 €	170 €	170 €
Taux de répétition 17%	16%	15%	14%	13%	12%
Bénéfice net / client 77 €	61€	204 €	271€	278 €	271€

BESOINS DE FINANCEMENT À 2ANS

3 Millions € Montant recherché

10 Millions € * Valorisation pre-money

1) Marketing: 1,5 m€

		2017	2018
Performance			
	SEA (Search, Shopping)	275 000	450 000
	Display (GDN, RTB)	110 000	180 000
	SMM (Facebook, Instagram)	137 500	225 000
	Retargeting (Search, GDN, FB, RTB, Criteo)	132 000	216 000
Communication			
	SEO (Netlinking, etc.)	33 000	172 800
	Agences RP	68 400	122 400
	Achats media	179 091	282 600
	Sponsorings & Concours	55 000	127 800
	Evénements/Salons	55 000	63 000
	Direct marketing	55 000	79 200
	Total (incluant auto-financement)	1 099 991	1 918 800

2) Recrutements : 1,3m€

	2017	2018
Management	235 152	386 808
Commerciaux	141 432	396 948
Logistique	81 792	166 140
Marketing et Com	187 440	381 696
Dev Web	138 024	201 072
Service client	117 576	238 560
Autres	42 600	86 904
Stagiaires	28 800	38 400
Total Staff	972 816	1 896 528

3) Projets : 200k€

- Commercialisation de produits neufs (rééditions)
- Ouverture du site allemand
- Annuaire Déco Pro (payant)
- Ouverture aux vendeurs particuliers
- Appli mobile
- La côte du design

^{*} Valorisation basée sur les multiples de levées récentes réalisées par des Marketplaces comparables (Pamono, Brocantelab) : 6 x Volume d'affaire

LA PRESSE EN PARLE































