



ATYLIA

Le circuit court des fabricants européens



Présentation de l'activité

- Atylia est la première plateforme d'intermédiation de produits et de services mettant en relation les usines en Europe et les clients finaux (Factory to Consumer – FtoC).
- Atylia a développé cette plateforme innovante en 2013.
- Atylia a démontré l'efficacité de la plateforme d'intermédiation dans le secteur de l'ameublement avec des prix 25 à 50% moins chers que sur le marché traditionnel et un seuil de rentabilité déjà atteint et une qualité de service inégalée.

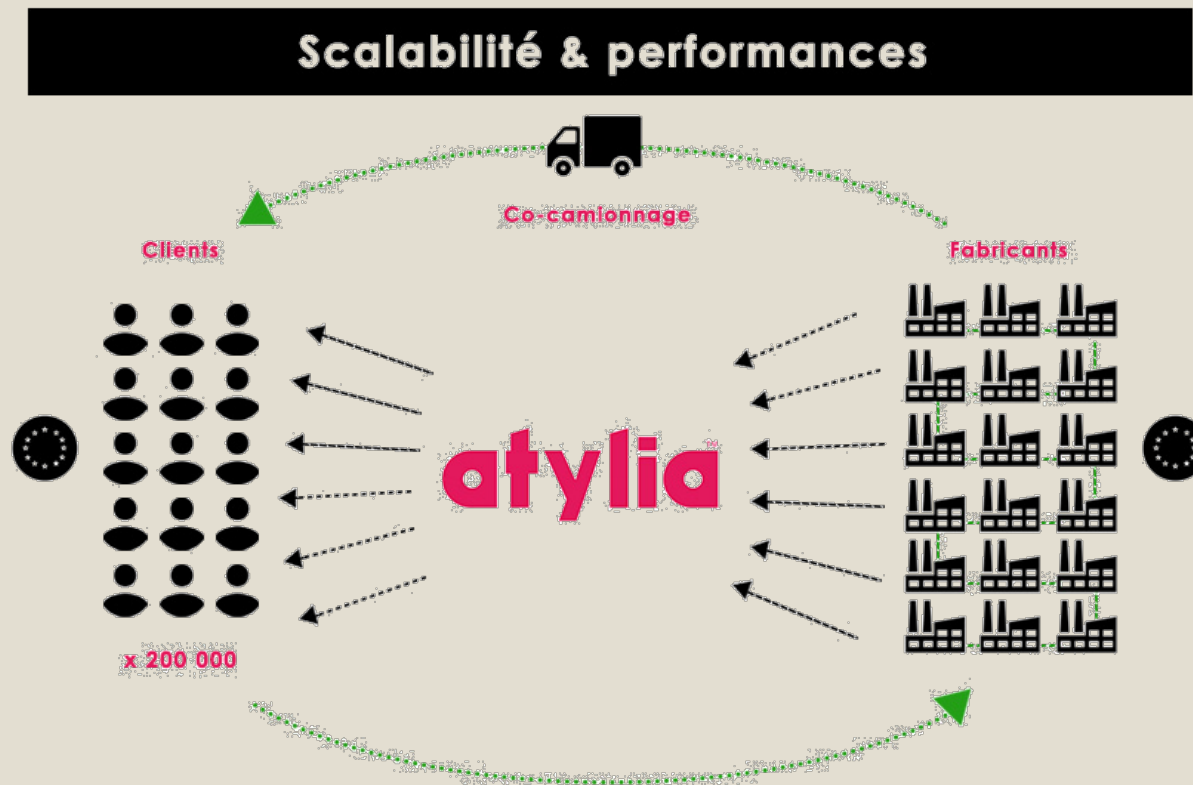
Présentation du modèle d'intermédiation F2C

- Le modèle d'Atilia permet de « **connecter les usines de fabrication européennes au consommateur final** ».
- Le modèle repose sur un **circuit court** (Usines européennes => Client final) et s'affranchit des intermédiaires habituels. Atilia digitalise et interconnecte en live le fabricant, le transporteur et le client final.
- Sur le secteur de l'ameublement, Atilia a connecté plus de 400 fabricants / créateurs en Europe avec une solution innovante de mobilité des marchandises. connexion live aux transporteurs. Atilia a développé une gestion de flux 100% automatisé (flux stock fournisseur, flux commande, flux logistique, etc.) entre client/fabriquant/transporteur.
- Atilia a mis en place une organisation innovante et réactive, caractérisée par un stock porté par et dans les usines et des délais de livraison rapides.

Un modèle unique qui fait ses preuves

- Atylia a mis en place depuis 3 ans un modèle de rupture économique destiné à améliorer sa marge de production. Ce modèle repose sur plusieurs fondamentaux:
 - *Offrir le meilleur rapport qualité / prix du design pour ses clients*
 - *Une société responsable proposant un transport écologique en co-camionnage*
 - *Délai de livraison court*
 - *Suppression des déchets et des invendus avec 0 stock*
 - *Maitrise du référencement de ses partenaires*
 - *Maitrise de la logistique*

Le modèle duplicable et scalable d'Atylia



- La hausse du nombre de produits référencés développe l'audience du site et donc le volume de commandes.
- Chaque unité vendue supplémentaire a un coût inférieur à la précédente. Les charges fixes évoluent beaucoup moins vite que la masse de chiffre d'affaires. La charge repose surtout sur la production à la demande et la logistique.
- Atylia est la seule plateforme FtoC développée à ce jour.

Devenir le 1^{er} portail F2C européen

- Atylia a vocation à devenir un portail multi-produits en intégrant plusieurs univers: meuble, mobilier de bureau, matelas, linge de maison, jardinerie, ...
- La plateforme d'intermédiation de produits et de services sera la clé de notre succès. La maîtrise de nos partenaires est importante.
- Chaque univers fonctionnera comme une business unit indépendante sur le plan opérationnel.
- L'ouverture de 10 nouveaux univers est prévue dans les 36 prochains mois.

Devenir le 1^{er} portail F2C européen

- Des fabricants de secteurs d'activité divers (matelas, mobilier de bureau, ...) ont montré un intérêt pour la plateforme d'intermédiation Atilia. Atilia permet à des fabricants d'ouvrir leurs marchés et à des clients d'accéder aux fabricants.
- Avec une preuve de concept réalisée et une rentabilité déjà atteinte, la plateforme d'intermédiation de produits et de services Atilia peut désormais être dupliquée dans d'autres secteurs d'activités.
- Atilia dispose, avec cette plateforme d'intermédiation de produits et de services, d'un business scalable très rapidement.

Devenir le 1^{er} portail F2C européen

Future organisation

Atylia Scale

Atylia
Home

Atylia
Office

Atylia
Mattress

Atylia
Garden

Atylia
Linen

Atylia
Kitchen

Atylia
Storage

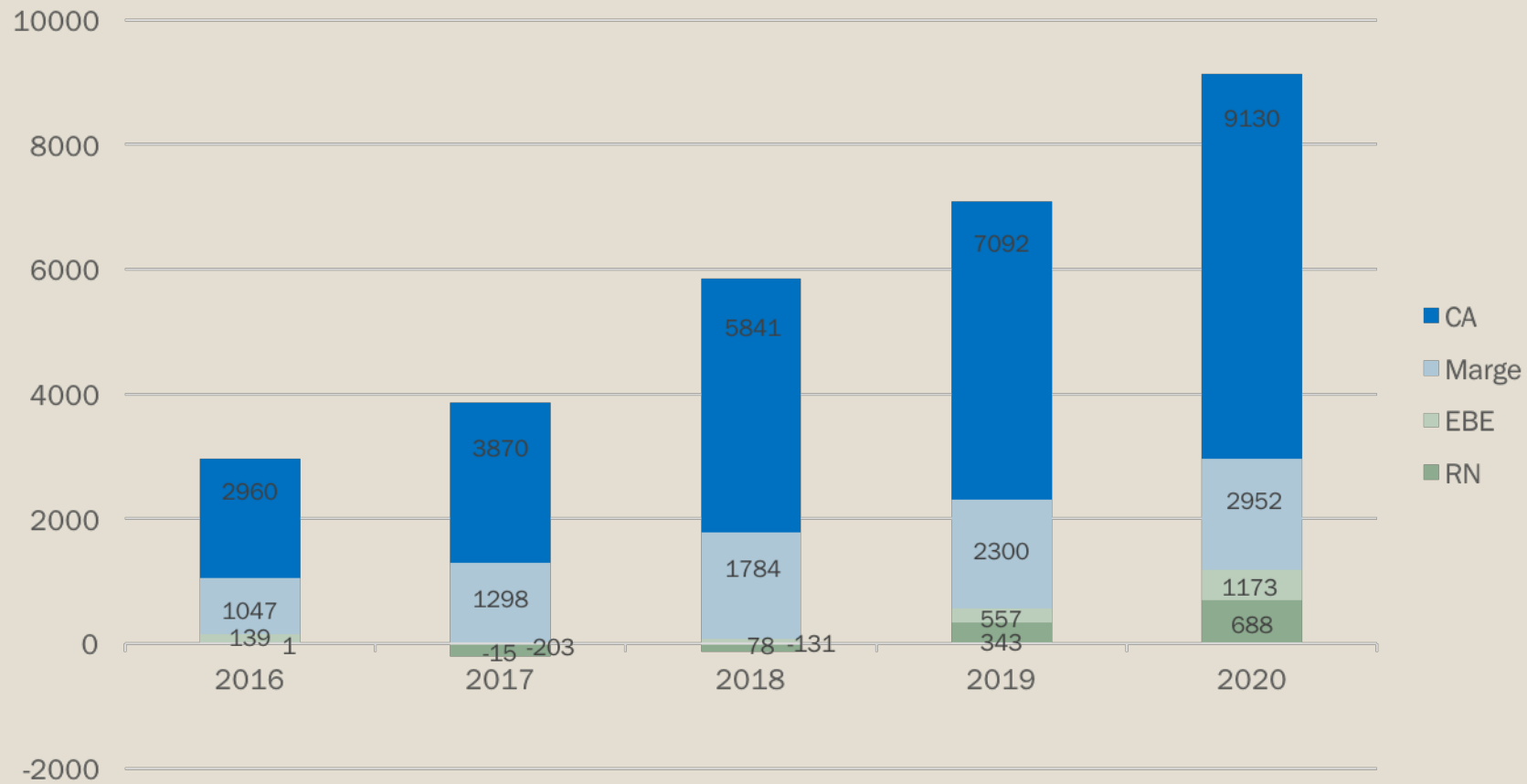
Relais de croissance

- Le développement des marchés à l'international est une autre priorité de notre développement.
- Le coût additionnel d'un pays est faible au regard de l'accès au marché qu'il procure.
- L'Allemagne, l'Italie et l'Espagne sont les marchés visés.
- Notre développement sur ces marchés, en sus de notre présence en France, Belgique et Luxembourg, nous permettra de couvrir 35% du marché européen.

Modèle économique

- Atilia prélèvera une commission sur chaque transaction effectué par chaque business unit (en plus d'un upfront).
- Atilia prélève une commission sur chaque achat réalisé sur sa plateforme. Ainsi, plus la plateforme est utilisée, plus le chiffre d'affaires augmentera.
- Avec des charges constantes, Atilia dispose d'un potentiel de croissance très élevé.
- L'usage de la plateforme va se développer avec la hausse des références et du nombre d'univers.

Prévisionnel financier



L'opération proposée

- La plateforme d'intermédiation de produits et de services a fait ses preuves, Atilia souhaite accélérer en développant sa plateforme vers d'autres secteurs d'activités permettant d'enrichir le catalogue produits.
- Les objectifs affichés de chiffre d'affaires sont de 9.1 M€ avec une volonté d'être la plateforme d'intermédiation incontournable pour les acteurs du e-commerce.
- Il en résulte un besoin total estimé par la direction à 1,8 M€.

Contacts

Management

Quentin DECROIX - qdecroix@atylia.com - 06 63 10 02 22

Conseil

Hussain SHEIKH - hussainsheikh@linkgestion.fr - 06 30 72 14 39