



# LE MODÈLE DE RECOMMERCE SOLUTIONS FACE À UN DILEMME

DU FAIT D'UNE CONCURRENCE ACCRUE SUR LA REVENTE DE PRODUITS ET DE PRESSIONS SUR LA REPRISE

DES MOUVEMENTS DE MARCHÉ ANTAGONISTES :

## A. UNE PRESSION POUR UN CATALOGUE TOUJOURS PLUS LARGE

*Les partenaires de reprise demande une largeur de catalogue de plus en plus vaste : produits bas de gamme en Espagne, une diversification produits larges pour la FNAC...*

### ORIENTATION INDUITE POSSIBLE POUR RS :

*Se diversifier sur de multiples produits comme le demande la FNAC : mobiles, tablettes, GPS, ordinateurs portables, ordinateurs fixes, télévision, objets connectés...*

### POINTS FORTS DE RECOMMERCE :

- IT et schéma industriel capable de gérer cette diversification
- Un des acteurs les mieux placés pour répondre à cette problématique croissante des acteurs de la distribution

### CONSÉQUENCES POUR RECOMMERCE :

- Rentabilité difficilement envisageable car trop de coûts indirects de vente (coûts fixes) pour gérer l'ensemble des verticaux
- Investissements forts à réaliser pour instancier de nouveaux verticaux produits et en avoir une maîtrise commerciale parfaite.

vs

## B. UNE CONCENTRATION DE LA VALEUR TOUJOURS PLUS FORTE

*80% de la valeur du marché est concentré dans 20 références produits sur lesquelles se concentrent de nouveaux entrants sur le marché (type RemadeInFrance).*

### ORIENTATION INDUITE POSSIBLE POUR RS :

*Se concentrer, comme RiF, sur un catalogue de 20 références*

### POINTS FORTS DE RECOMMERCE :

- Maîtrise de la chaîne de transformation et de distribution
- Coûts industriels très faible au regard de la concurrence industrielle

### CONSÉQUENCES POUR RECOMMERCE :

- Métier de distribution à moindre valeur
- Dimension logicielle de la société beaucoup moins utile
- Perte des partenaires de reprise qui poussent pour une largeur de catalogue

« SANS DÉCISION STRATÉGIQUE STRUCTURANTE, RECOMMERCE SOLUTIONS RISQUE DE SE RETROUVER DANS UNE IMPASSE ET DE SE FAIRE DÉBORDER PAR DES ACTEURS TYPES RIF OU PAR DES ACTEURS DE LA REPRISE À CATALOGUE TRÈS LARGE (S'IL Y A UN MARCHÉ) »



# VERS UNE OUVERTURE MASSIVE DE NOTRE SYSTÈME D'INFORMATIONS

## UNE OCCASION UNIQUE DE SE PLACER AU CŒUR DU RECOMMERCE EUROPÉEN



**SYSTÈME FERMÉ** : RS SEUL UTILISATEUR



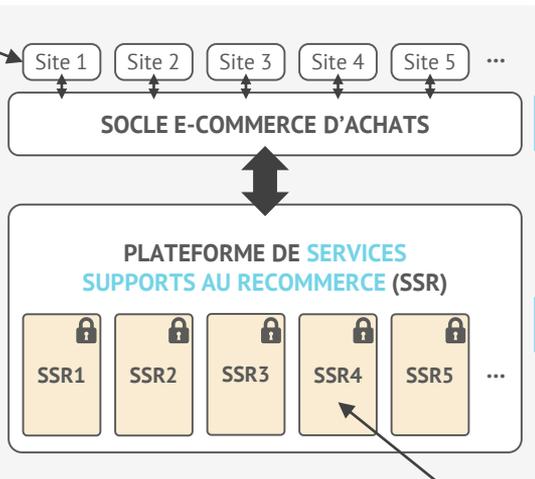
**SYSTÈME OUVERT** : AU CENTRE DE L'ÉCOSYSTÈME

### LES SITES D'ACHATS

Sites web publiques ou extranets partenaires pour réseaux de boutiques ou commerciaux B2B.

Chaque site est opéré en marque blanche est bénéficie d'une politique tarifaire propre.

La société opère aujourd'hui plus d'une trentaine de site fonctionnant sur un socle technique unique.

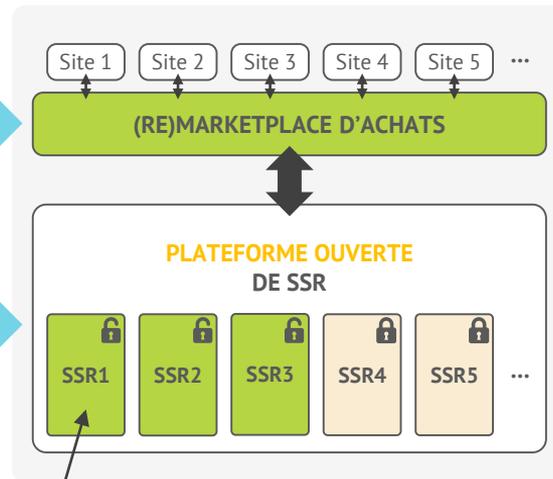


### OUVERTURE COMMERCIALE

Ouverture des accès à des acheteurs tiers

### OUVERTURE PROGRESSIVE

Utilisation de certains services possibles par des acteurs tiers



### LES SSR : SUPPORT SERVICES FOR THE RECOMMERCE

Les SSR regroupent l'ensemble des compétences et savoir-faire développés pour supporter le bon fonctionnement de l'activité d'achat (Recommerce). Les SSR font partis intégrante de la plateforme IT conçue par Recommerce Solutions.

**Exemple** : Pricing, Reverse Logistics Monitoring, Repair Optimisation, Leasing....

Des acteurs tiers peuvent s'appuyer sur l'expertise et l'IT de Recommerce Solutions dans le cadre de leur propre activité via des accès (tarifés) à la plateforme R2S : **RECOMMERCE SUPPORT SERVICES**



# BÉNÉFICES DE L'OUVERTURE DU SYSTÈME

UNE OCCASION UNIQUE DE SE PLACER AU CŒUR DU RECOMMERCE EUROPÉEN

## RECOMMERCE RE-MARKETPLACE

RECOMMERCE SOLUTIONS profite de sa forte exposition commerciale à l'achat pour proposer à tiers d'être référencés sur ses différents sites via une marketplace centrale.

### BÉNÉFICES COMMERCIAUX

- Capacité à répondre aux demandes partenaires d'avoir un catalogue produits plus vaste
- Capacité à se diversifier très rapidement en référencant des acheteurs spécialisés
- Possibilité de mettre en concurrence des acteurs sur une même référence

#### SUIVANT LES SITES ET LES PRODUITS, PLUSIEURS OPTIONS CONFIGURABLES :

##### Acteurs référencés :

- RECOMMERCE SOLUTIONS
- ACTEUR TIERCE
- ACTEURS TIERCES
- OPÉRATEUR PARTENAIRE

##### Transfert de propriété :

- RECOMMERCE SOLUTIONS
- ACTEUR TIERCE
- OPÉRATEUR PARTENAIRE

### BÉNÉFICES FINANCIERS

- Diversification des revenus : modèle de rémunération de type « intermédiation »
- Possibilité de se concentrer en achat uniquement sur les produits à fortes valeurs
- Possibilité de ne plus subir la « long tail » ce qui induit de l'efficacité interne

### BÉNÉFICES OFFRE

- Une offre en rupture et unique sur le marché européen : un très fort différenciant
- Une modularité adaptée aux disparités de maturité de marché
- Capacité à adresser rapidement un marché sur lequel RS n'est pas directement présent

## RECOMMERCE SUPPORT SERVICES

RECOMMERCE SOLUTIONS a développé des savoir-faire uniques aujourd'hui très recherchés sur le marché par des acteurs qui ne sont pas naturellement des « partenaires » de Recommerce Solutions, ceux-ci n'ayant pas besoin de Buyback.

### EXEMPLE DE BESOINS

- Assureur qui souhaite optimiser la réparation de ses retours produits
- Opérateur qui souhaite bénéficier d'outils de veille et d'analyse des marchés Neuf & occasion
- Distributeur qui souhaite vendre en ligne des produits ou louer des produits

Recommence a développé les technologies pour répondre aux besoins ci-dessous mais ne répond pas à ces demandes actuellement. L'ouverture de la plateforme pourrait permettre à ces acteurs d'utiliser notre savoir faire en sollicitant notre plateforme IT via APIs.

### PREMIERS SSR A ÊTRE OUVERTS À L'EXTÉRIEUR

1. **Service d'optimisation industriel** (Rémunération au produit entre 10 et 50€)
2. **Service d'analyse et prédiction tarifaire** du marché des devises
3. **Service de location de produits**

### BÉNÉFICES FINANCIERS

- Diversification des revenus : modèle de rémunération de type « abonnements » ou « à l'acte »
- Peu de développements internes pour ouvrir ces services à l'externe
- Très forte demande avec délais de GoToMarket très faibles contrairement à l'inertie de la reprise

### PROSPECTS ACTUELS





# ROADMAP TECHNIQUE

UN MOUVEMENT RAPIDE ANTICIPÉ DE LONGUE DATE

CÉDRIC, PIERRE, ANTOINE, CLÉMENT, READY?



L'architecture technique de cette méga-plateforme est complexe ; mais c'est un beau défis compatible avec de très nombreuses réflexions et orientations actuelles. C'est un beau défi à court terme, il nous faut encore peaufiner cette vision pour la partager en externe et en interne... et on va faire un carton !

**RAMAZON is coming soon...**