



freepry

Transformer les boutiques en lieu d'échange de seconde main

# Le boom dans la mode : la seconde main



Une tendance de fond plébiscitée par les consommateurs

1/4 de la garde robe des français, 1 client sur 3 achète aujourd'hui des produits de seconde main.



Un marché en plein essor

30 Mds € aujourd'hui, une croissance > 15 % par an (24x celle du neuf). Dépassera la fast-fashion dès 2028.





# Des retailers en perte de vitesse

## DES FONDAMENTAUX EN PERIL

-30 % de trafic en  
magasin depuis 2014

- 🕒 Une trop grande dépendance aux stocks
- 🕒 Une difficulté à fidéliser et acquérir des consommateurs

## UN MARCHÉ DE LA SECONDE MAIN QUI LEUR ECHAPPE

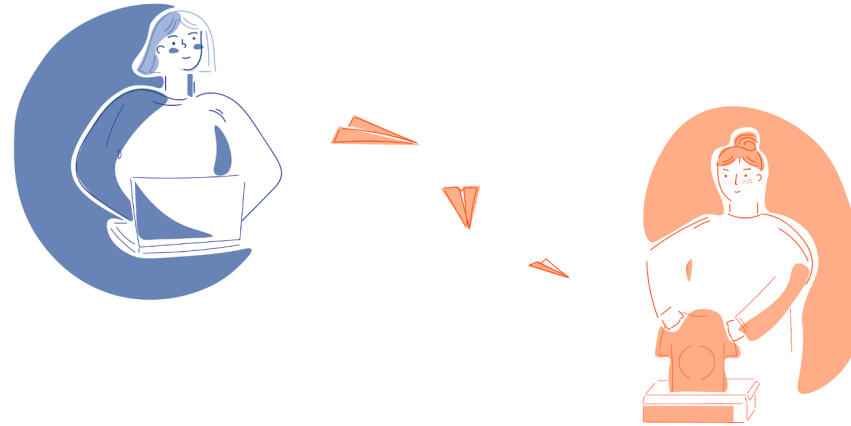
300M de produits rien que  
sur Vinted

- 🕒 **+150%** en un an du nombre de produits en vente sur les plateformes
- 🕒 **16 Millions** d'utilisateurs de Vinted en France, dont la moitié ayant moins de 35 ans

# L'opportunité pour les retailers : les consommateurs méritent une meilleure expérience client que sur les plateformes en ligne

## Pour les vendeurs:

- longs délais de vente
- négociations
- mise en colis et expédition
- un prix de vente très faible



## Pour les acheteurs, à distance:

- impossibilité d'essayer
- qualité ou taille invérifiable
- résultat: 30% des achats non portés

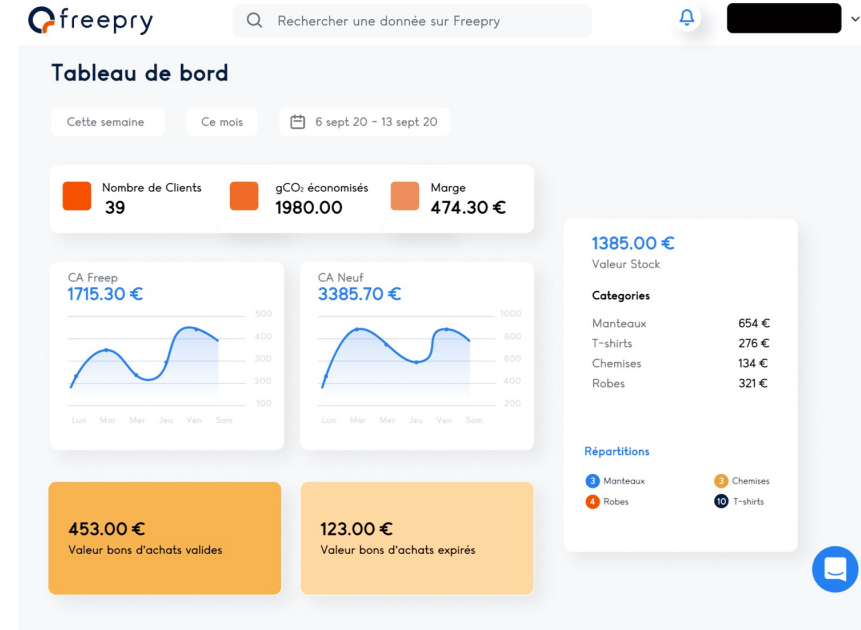
Ce n'est pas en copiant Vinted que les retailers pourront se lancer :  
il faut une expérience client personnalisée

# La solution : Freepry

Le logiciel SaaS de Freepry permet à des retailers d'ajouter une **offre seconde main** à leur business model en valorisant leurs **2 actifs stratégiques : magasins et marques.**

Ils proposent à leurs consommateurs une **meilleure expérience client d'achat et de vente** de produits de seconde main.

Freepry augmente le **trafic en magasin** et la **fidélité client** via des rétributions vendeurs **en bons d'achat.**



# Une offre sur mesure intervenant sur l'ensemble de la chaîne de valeur

 Sourcing automatique des produits

Historisation des achats  
Communication automatisée pour cibler les produits à récupérer

 Optimisation des tâches

Pricing intelligent  
Génération des étiquettes, bons d'achat, documents légaux

 Revente des produits

Notifications aux clients potentiellement intéressés par les produits disponibles  
Possibilité de mise en place d'une plateforme drive-to-store sur le site du retailer

 Rachat des produits

Rachat des produits invendus ou non destinés à la vente en boutique par nos partenaires à la recherche de stocks de produits qualifiés

Alimentation des stocks

Récupération des produits

En magasin ou avec une vitrine digitale

Gestion des produits non vendus en boutique

La solution Freepry est intégrée au logiciel des retailers qui peuvent bénéficier de nos offres sur mesure et complémentaires



- Module de pricing
- Gestion de la data et automatisation de tâches liées au modèle sectoriel

Notre

- Vitrine commerciale digitale
- KPIs et aide à la décision



# Ne plus perdre l'occasion de la seconde main, simplement avec Freepry

## Pricing intelligent

Estimation automatique des prix de reprise/revente et suppression des frictions consommateurs

+de 8 000 marques prixées

## Communication automatisée et ciblée

Communiquez de façon ciblée avec vos clients afin de les faire venir davantage en boutique pour déposer un article, utiliser un bon d'achat ou acheter un produit

Maximiser le trafic en magasin de 12%



**+22%**

de marge en moyenne



**1 minute**

gagnée par article récupéré

## Automatisation des tâches

Gestion des bons d'achat et du stock, communication ciblée, documents légaux et comptables

Un produit est repris en moins de 30 secondes



**80%**

des produits déposés vendus en moins de 2 semaines



**2**

profils enrichis : l'acheteur et le vendeur

## Enrichissement de votre connaissance client

Récupération de Data ultra qualifiée

Des informations sur l'acheteur et le vendeur







# De l'impact, à tous les niveaux pour nos clients

## Trafic

3 visites

Par article : dépôt, achat, utilisation du bon d'achat

## CA

+14%

De chiffre d'affaires chez nos clients

## Marge

x2,5

Le coefficient multiplicateur d'utilisation du bon d'achat

## Trésor

0

Cash à avancer pour s'approvisionner, 0 risque d'invendus

## CO2

0

Production du produit revendu

# Le retail avec Freepry : doubler son revenu par produit en créant 3 visites en magasin

## Le retail classique

Produit neuf



230€  
de CA

×

50%  
de marge  
(retailer)

115€ de marge



## Le retail avec Freepry

1 Visite en magasin

Dépôt  
du produit en magasin



1 Visite en magasin

Revente  
du produit en seconde main



1 Visite en magasin

Utilisation  
du bon d'achat en magasin

100€



30%  
de marge  
(retailer)



70%  
de bon d'achat  
pour le vendeur

70€  
de bon d'achat

×

2,5  
de coefficient  
multiplicateur

175€  
de CA



50%  
de marge  
(retailer)

30€ de marge



88€ de marge





# Une meilleure expérience client pour le consommateur

+ 29 %

Le gain d'un vendeur par rapport à Vinted sur la vente d'un produit

Divisé par  
3

Le délai de vente raccourci pour le vendeur

8 produits

Déposés en moyenne lors d'un dépôt de la part d'un client

# Notre modèle économique

Une offre à la carte et adaptée aux spécificités de nos clients, pour franchir le pas de la seconde main

Corner	Plateforme	Upsell Dépôt
<p><b>Setup</b> 500 € hors développements spécifiques</p> <p><b>Abonnement mensuel</b> From 150€/mois/boutique*</p> <p><b>Commission</b> 5% sur les bons d'achat édités</p>	<p><b>Setup</b> 800 € hors développements spécifiques</p> <p><b>Abonnement mensuel</b> From 120€/mois/boutique*</p> <p><b>Commission</b> 5% sur les bons d'achat édités</p>	<p><b>Abonnement mensuel</b> 150€/mois/boutique*</p> <p><b>Commission</b> 5% sur les bons d'achat édités</p>

\*Tarifs dégressifs en fonction du nombre de boutiques

# Plus de 60 clients et 230 boutiques partenaires à date

## Indépendants

Violette  
& Moi



BLONDEAU



GEORGES PAUL



## Key Accounts



CITADIUM©



# Etudes de cas de clients Freepry

## Violette & moi

*Dépôt-vente dans 4 de ses magasins*

- 🕒 **1 400€** de ventes par mois par magasin
- 🕒 Une marge de près de **40%** sur les pièces de seconde main revendues
- 🕒 1 000€ de **bons d'achat utilisés** par mois par magasin (engendrant 2600€ de ventes supplémentaires)
- 🕒 Un ROI de 1000 %

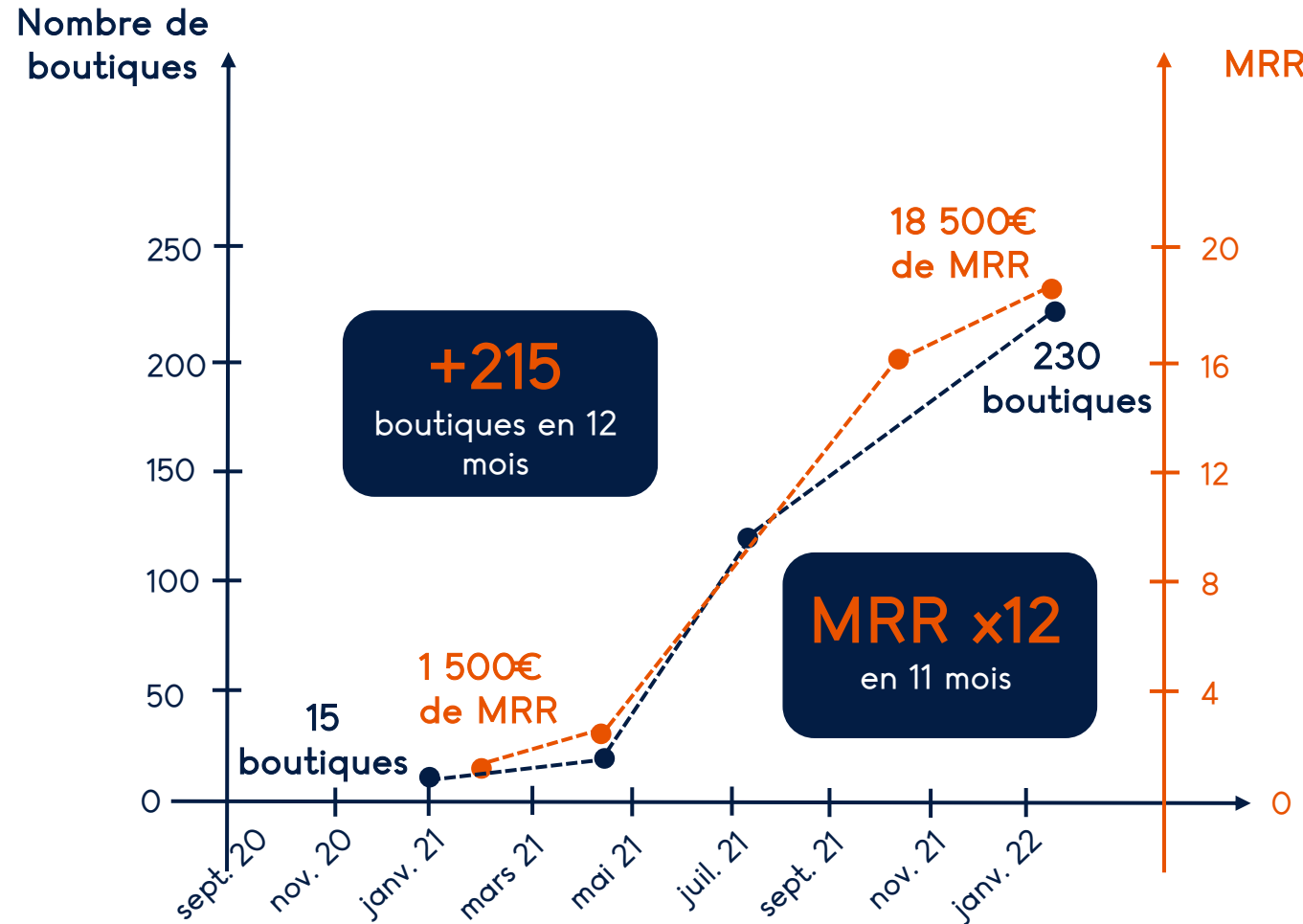


## PRINTEMPS

*Achat-revente de pièces de seconde main de luxe au sein d'un espace de 1300 m<sup>2</sup>*

- 🕒 **140 000 €** de ventes sur les 2 premiers mois (600€ en moyenne par article)
- 🕒 Une marge de près de **70%** sur les pièces de seconde main revendues
- 🕒 105 000€ de **bons d'achat créés** en deux mois

# Une solution qui fait déjà l'adhésion



90% des départements français disposent d'une boutique partenaire Freepry

- Une solution **agnostique** selon le positionnement de ses clients (sport, luxe, enfant...)
- 70 000 produits revendus chez nos clients en 2021
- Et ce, en étant **bootstrappés**

# Un marché vaste constitué de nombreuses verticales adressables

Notre marché actuel :  
le prêt-à-porter



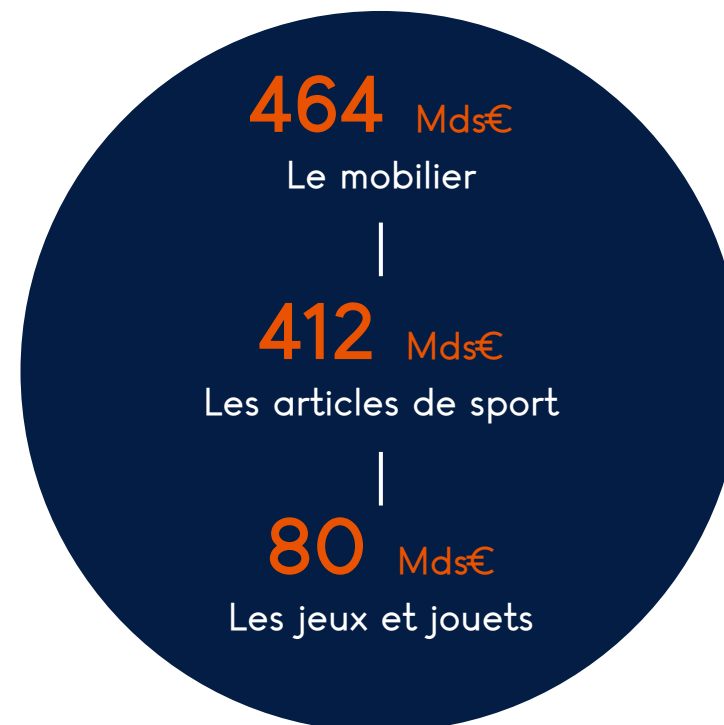
45 000 points de vente en France,  
430 000 dans le monde

Des nouveaux marchés adressables : de nombreuses verticales  
*À l'international*

*En France*



200 000 points de vente  
non-alimentaires en France





# Notre impact



## Consommation responsable

Développer la logique de l'**économie circulaire** sur l'ensemble de la **chaîne de valeur**



## Proximité

Développer la seconde main **de proximité** et éviter l'impact environnemental du **transport des livraisons**







## Pouvoir d'achat

Proposer une valorisation plus **juste** des produits, augmenter le **pouvoir d'achat** des consommateurs, démocratiser une mode **plus abordable**



**720 tonnes** d'émissions de CO2 liées à la production évitées grâce aux **60 000** produits revendus en 2021 avec Freepry

# Positionnement concurrentiel : l'expérience client comme priorité

				
Cible	Tout retailer	Grande distribution	Marques haut de gamme	Retailer
Vente en magasin	✓	✗	✗	✗
Présence digitale	✓	✓	✓	✗
Rachat d'articles par des partenaires	✓	✗	✗	✓
Offre C2C	✗	✓	✗	✗
Clients (boutiques)	65 (200)	10-15 (0)	20-25 (0)	20-25 (45-50)

# Objectifs de croissance et vision à long terme



Freepry ambitionne de devenir une **solution incontournable** dans l'intégration du marché de la seconde main

# Our forecast: Objective of 2,000 stores by the end of 2023

	2020	2021	2022	2023
<b>Commercial</b>				
Nombre de produits revendus par nos clients	600	70 000	700 000	4 500 000
<b>Financier : break-even 2023</b>				
Chiffre d'affaires (k€)	2	71	512	3 355
dont commissions	0	0	132	1 317
Résultat net (k€)	0	15	-589	-138
MRR 31 décembre (k€)	1	20	71	478
CAC par boutique (k€)	n/a	0,15	1,55	1,32
<b>People</b>				
ETP	4	5	22	46

# L'exécution : 4 associés complémentaires qui se connaissent depuis la Junior-Entreprise de Dauphine



François-Emeric Chabanne  
CTO  
Dauphine, Imperial College, 42

Paul Karam-Roux  
Head of Sales  
Dauphine, Tiller, Tastycloud

Thibaut Boiziau  
CEO  
Dauphine, 3i-Financements

Alvaro Mancera  
COO  
Dauphine, 3i-Financements



# Notre besoin de financement



Nous sollicitons aujourd'hui **800 k€ en equity** pour nous accompagner dans notre croissance.

# Rencontrons-nous



Thibaut BOIZIAU

CEO

[thibaut.boiziau@freepry.com](mailto:thibaut.boiziau@freepry.com)

+33 6 49 87 32 05



**STATION F**

**make\_sense**

**PLUGANDPLAY**  
**RETAIL**

**WILCO**