



# IZBERG

Unlimited Marketplace Platform

---

an open company

## Notre ADN

### Unlimited Growth

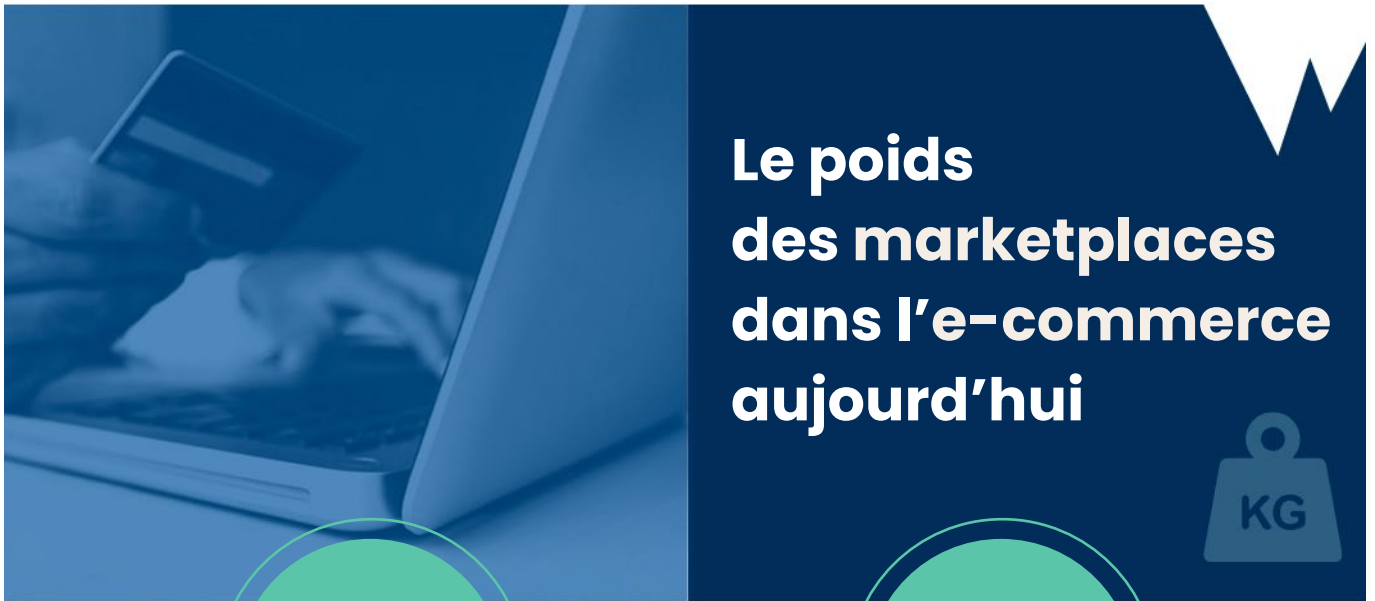
une plateforme robuste, performante et scalable.

### Unlimited Business Cases

une solution personnalisable et extensible  
dédiée au B2B et B2C

### Unlimited Collaboration

une équipe d'experts à vos côtés,  
partenaire de votre réussite.



## Le poids des marketplaces dans l'e-commerce aujourd'hui



L'e-commerce mondial **dominé à 59%** par les marketplaces en 2027  
(Fashion Network)



**66% des consommateurs** préfèrent les marketplaces aux sites marchands traditionnels (LSA)

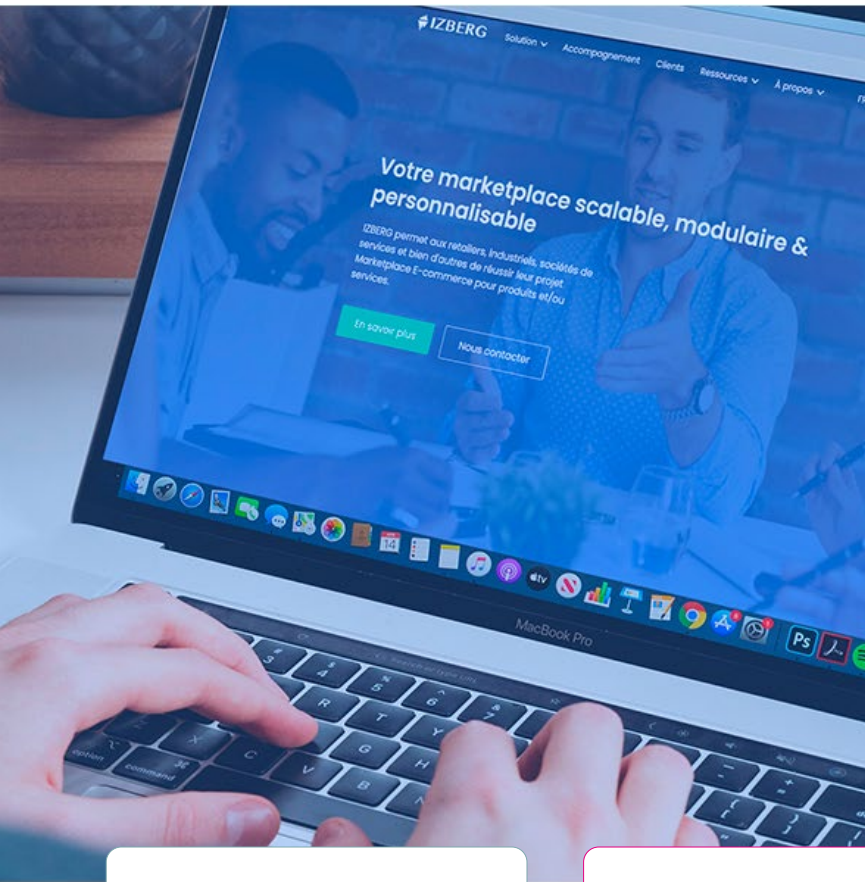


En **2022**, les marketplaces représentaient **62% des ventes e-commerce** au niveau mondial VS seulement 10% en 2008. (LSA)

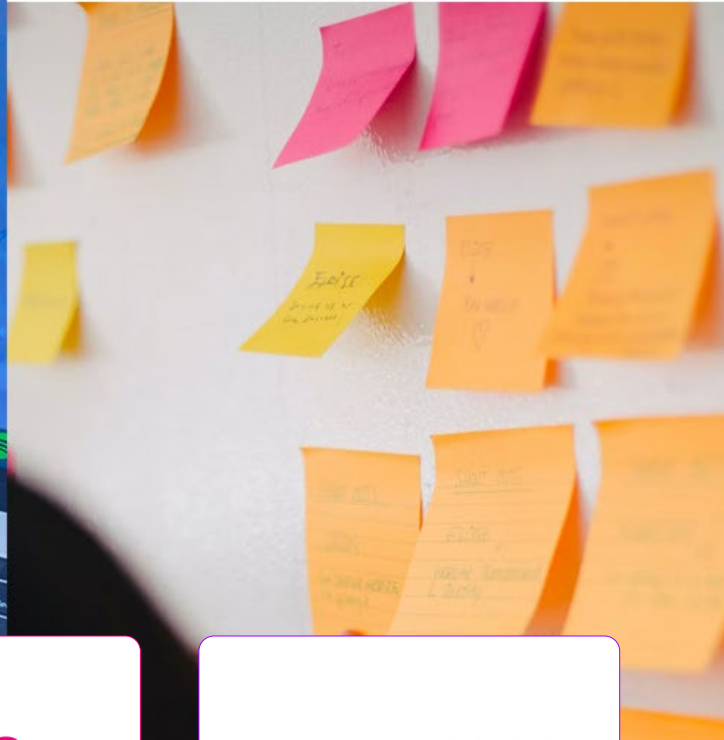
### Le poids des marketplaces en France (LSA)



La marketplace constitue un **réseau avantageux** pour les trois acteurs qui interagissent : l'opérateur, les vendeurs et les acheteurs.



## Pourquoi créer une marketplace ?



Pour **étendre** votre offre de produits et de services



Pour **devenir** un one-stop shop incontournable sur votre marché



Pour **digitaliser** les process et créer un nouveau modèle de revenus



Pour **ouvrir** un nouveau canal de vente et faire grandir votre activité



Pour **simplifier** la gestion des achats internes grâce au e-procurement



Pour **proposer** de nouvelles expériences d'achats

# PILERS



**Les 6 piliers à prendre en compte pour garantir le succès !**

1

**Définir**

la réelle proposition de valeur



2

**Évaluer**

le potentiel marché



3

**Choisir**

le modèle économique le plus approprié

4

**Opter**

pour la solution technique la plus adaptée



5

**Construire**

la stratégie marketing à déployer

6

**Sélectionner**

recruter et onboarder vos futurs vendeurs

# RÉFÉRENCES

## Ils font confiance à IZBERG



### Objectif

ajouter des offres permanentes à l'offre traditionnelle de vente flash.

### Pourquoi avoir choisi IZBERG ?

- modularité de la plateforme permettant de s'intégrer à l'architecture complexe de Veepee
- performance et évolutivité de la plateforme afin de répondre aux pics d'activité
- capacité à utiliser une plateforme unique de place de marché pour plusieurs sites web en Europe.



### Objectif

digitalisation du parcours d'achat duty-free dans les aéroports.

### Pourquoi avoir choisi IZBERG ?

- capacité illimitée d'extension de la plateforme à d'autres aéroports
- architecture modulaire qui s'intègre facilement à un front-office
- time-to-market inférieur à 6 mois !



### Objectif

replatforming d'une marketplace existante.

### Pourquoi avoir choisi IZBERG ?

- évolutivité de la plateforme pour soutenir l'activité d'Asos
- richesse des fonctionnalités full-API
- niveau de compétences élevé des équipes



### Objectif

digitalisation du réseau de franchisés pour un commerce unifié.

### Pourquoi avoir choisi IZBERG ?

- time-to-market rapide : 4 mois !
- importations rapides des catalogues grâce au PIM et au Mapper IZBERG
- mise en œuvre rapide du "Buy Now Pay Later" grâce à l'écosystème de PSP
- gestion individuelle des stocks, du click&collect et de la relation client

# PERSPECTIVES B2B



**X2**

l'**évolution** de  
l'e-commerce B2B  
Français d'ici 2026

**X1,5**

la **croissance** du  
e-commerce B2B par  
rapport au B2C en 2022

**+94%**

l'**augmentation** des  
achats B2B en ligne ces  
5 dernières années

**+19%**

la **progression** des ventes  
e-commerce B2B en  
France en 2022

**75%**

des entreprises prévoient  
de **développer** des projets  
marketplaces



## Quelles sont les spécificités de l'écosystème B2B ?

- la gestion de la TVA
- la gestion des devis
- la typologie des paniers
- les modes de paiements
- L'écosystème SI

# EUROPE

**IZBERG, une plateforme capable de répondre aux enjeux des grandes entreprises européennes.**

