



## 2<sup>ème</sup> tour de table pour PCKADO S.A. **Vente-du-diable.com**

Un fort développement sur le marché des ventes privées high-tech, après plus de 7 années de croissance sur le web

*Toulouse, juillet 2009, PCKADO S.A., leader français du high-tech B to C de second choix sur Internet, annonce une 2<sup>ème</sup> levée de fonds auprès de OTC Asset Management, afin d'accélérer le développement de son site de vente privée **Vente-du-diable.com***

*Cette levée de fonds, vise à développer le sourcing dans les différents pays d'Europe ; sur des produits high-tech et tendances, ainsi que l'augmentation de part de marché de la société à travers ses sites Internet : Ckado.fr et **Vente-du-diable.com***

### **Vente-du-diable.com : « Faire aussi bien voire mieux que les autres avec un minimum de capitaux investis »**

Depuis son lancement en janvier 2002, l'e-commerçant toulousain présente un track record de qualité. Positionné historiquement sur le second choix de produits high-tech, la société a fait partie des très rares pure players de l'après bulle, à vivre de son autofinancement et à dégager des résultats positifs jusqu'au premier tour de table en 2007, avec OTC Asset Management. Avec des marges nettement supérieures à ses confrères et un **marché estimé à plus de 400 millions d'euros**, le modèle économique de PCKADO S.A. reste concentré sur le sourcing constructeurs, le marketing à la performance et le système d'informations, qui leur a permis d'obtenir le label « Entreprise innovante » par Oséo Anvar. Pierre angulaire du développement.

D'ailleurs, les sites de ventes événementielles se portent bien, à en croire les levées de fond réalisées par Myfab (5 millions d'euros), Bazarchic (6.5 millions d'euros) ou encore PrivateOutlet (7.3 millions d'euros) aux mois de septembre et juin dernier. Encore faut-il garder la tête froide pour optimiser les bénéfices dus à ce terreau de croissance quand on est sur le marché depuis peu de temps...

Optimiser est justement une des spécialités de Vente-du-diable, habitué à naviguer avec une marge de manœuvre restreinte due à des marges plus minces que celles de ses confrères de la vente privée. De la structure des coûts low cost, à la stratégie marketing en passant par la production des ventes et une base forte de plus de 450 000 membres, tout est rationalisé, sans que l'activité **Vente-du-diable.com** en pâtisse, loin de là.

Avec une croissance du chiffre d'affaires de plus de 150 % en 1 an, atteignant 4.5 millions d'euros au 30 juin 2009, **Vente-du-diable.com** finance une croissance à trois chiffres tout en gardant à l'esprit son objectif de rentabilité concrétisé par la levée de fonds du 25 juin dernier auprès d'OTCAM à hauteur d'un peu moins d'un million d'euros. Forte de ces nouveaux capitaux, nous allons pouvoir élargir notre offre via le sourcing de produits high-tech et tendance à travers l'Europe. Nous visons également à intensifier nos offres dans les produits

tendance, sport et bricolage dont les premiers retours s'avèrent plus que prometteurs. Plus que jamais, notre parti pris est d'offrir l'opportunité à nos membres d'acquérir des produits high-tech et tendance à un prix vraiment compétitif. Capitaliser sur notre modèle économique pour ne pas empiéter sur leur pouvoir d'achat est le challenge que nous souhaitons continuer à relever. D'autant que malgré ces deux tours de table, les associés fondateurs gardent le contrôle d'une société au capital qui reste fort. « Faire aussi bien, voire mieux que les autres avec moins de capitaux investis, c'est tout simplement possible » se félicite Olivier de Trémaudan, Directeur Général et co-fondateur de Vente-du-diable.

## **Financer la croissance, avec des partenaires qui créent de la valeur**

L'investisseur participant à ce 2<sup>o</sup> tour de table est **OTC Asset Management**, société de gestion de FCPR et FCPI indépendante agréée par l'AMF, qui avait déjà participé au premier tour de table en juin 2007 pour un montant de 1,2 millions d'euros.

A noter que PCKADO S.A. a obtenu un prêt de l'ordre de **450 000 €** grâce au soutien de **Oséo Anvar**, avec l'obtention du label « Entreprise innovante ».

## **Un système de vente innovant et des prestations de services optimisées**

Selon les analyses du marché, le développement de PCKADO S.A. arrive au bon moment dans le cycle de croissance de l'e-commerce.

**Le caractère exceptionnel et confidentiel des ventes privées assure la discrétion requise pour développer les ventes des produits en gamme et en déstockage.** Forte d'une base très qualifiée, consommatrice de produits high-tech et tendance, et de 300 ventes de marques sur l'année 2008, la société connaît une croissance importante de son chiffre d'affaires, avec plus de 4 millions d'euros enregistrés sur le site de ventes privées de la société.

**Un modèle économique dual** (réservation / achat), permet à la société, depuis sa création, de conjuguer des marges confortables, un achalandage du catalogue à moindre coût et un besoin en fond de roulement maîtrisé. La détermination de cette politique, suivie depuis l'origine permet d'entretenir des relations durables et bénéfiques avec les partenaires.

**Le concept innovant permet de proposer, aux marques et distributeurs une solution unique pour valoriser au plus juste leur stock, s'articulant autour de prestations de services orientées marketing.** [Vente-du-diable.com](http://Vente-du-diable.com) est un véritable outil pour les opérations de tests produits, lancement d'une nouvelle gamme et déstockage régulier. Les moyens de communication sont en totale adéquation avec la politique marketing des constructeurs.

---

### ***Conseils qui ont travaillé sur l'opération d'investissement :***

Conseil PCKADO S.A. : le cabinet RICHER OUTIL OLIVIER-MARTIN & VIGNALOU et avocat intervenant : Gwenou Outil.

OTC ASSET MANAGEMENT : A réalisé le premier tour de table en juin 2007 pour la société PCKADO S.A. OTC Asset Management est une société de gestion indépendante agréée par l'AMF en 2001 qui destine son expertise à l'investissement au sein d'entreprises non cotées, se traduisant par des prises de participation dans le capital de ces dernières.

1<sup>o</sup> en France en nombre de sociétés non cotées financées en 2008 et en montants investis (étude Private Equity Magazine de janvier 2009). Responsable du dossier : Xavier Faure

---

### ***A propos de PCKADO S.A.***

Créée en janvier 2002, la société, forte de plusieurs années dans la vente de matériel informatique reconditionné de grandes marques sur internet, s'est spécialisée sur le marché des ventes privées et plus particulièrement dans la vente de produits high-tech et tendance au plus bas prix : [Vente-du-diable.com](http://Vente-du-diable.com), propose essentiellement des produits de grandes marques grâce à des accords constructeurs et distributeurs, mis en place pour leur opération de lancement produits et de déstockage,