



Au Vide Grenier
achetez et vendez malin !

Business Plan

auvidegrenier.fr

Résumé Opérationnel



Ouverture du capital RC INVEST

L'objectif de l'ouverture de notre capital est de nous permettre de créer et lancer une plateforme complémentaire à notre activité de vente de d'objets de secondes mains entre particuliers. Notre concept de vide-greniers existants offre déjà ce service.

Nous mettons à disposition dans de grand magasin, des emplacements afin que les particuliers puissent vendre en une fois, tous les objets dont ils n'ont plus l'utilité. Cependant ce concept n'est pas adapté pour les particuliers ayant très peu d'objets à vendre.

Notre solution est de créer une plateforme sous forme de site web et d'application mobile permettant aux particuliers de vendre des objets de seconde mains. L'exemple le plus significatif de notre projet est «Vinted». Cette plateforme permet aux particuliers de vendre entre eux leur vêtements d'occasions. Nous désirons ouvrir notre plateforme à tous les objets que vous pouvez trouver dans un habitat.

La notoriété de cette plateforme profitera bien évidemment à notre réseau de magasins en place et à venir, une augmentation significative du trafic en magasin et une accélération du rythme de croissance du réseau de franchise est à prévoir.

Le marché de la seconde main est LE marché d'avenir, selon plusieurs études économiques, ce marché pourrait dépasser celui du neuf dans les 10 ans à venir, c'est pourquoi plusieurs grosses enseignes, Amazon, La redoute, Décathlon, Leclerc, Auchan, ce sont dorés et déjà lancé sur ce marché.

La durée de création sera de 6 mois si développé en interne et 10 mois en externe.

Le budget communication de lancement de l'application sera de 3 000 000€, puis 2 000 000€ les 2 années suivantes.

Commission de la plateforme sur les ventes : Suite à l'analyse de nos systèmes d'encaissement en magasin, nous avons déterminé un prix de vente moyen à 19€/objet (le panier moyen est de 20€ vinted) La commission de la plateforme sera de 5% + 0,70€ de frais systématique. Soit une commission moyenne de 1€65 par transaction. (1.38€ht)

Le marché de la seconde main en digitale est reparti entre 2 acteurs majeurs, Le Bon Coin et Vinted. Cela représente en France un marché de 246 millions de transactions par an soit 673 000 transaction par jour et en constante augmentation.

Notre Prévisionnel est établi sur un gain de seulement 2% de ce marché soit 6 740 transactions/jours. Ce qui sera atteignable grâce au budget alloué à la communication de lancement et la force de notre réseau de magasins qui représente plus de 455 000 abonnés (en 2025) et un trafic en point de vente de 16 400 visites/jour soit 4 723 200 visites/an.



Origines du Projet

2

A vertical photograph of a living wall. The wall is covered in dense, green, moss-like vegetation. In the center, there is a white, 3D sculpture of a key. Below the key, the text "Au Vide Grenier" is written in large, white, 3D block letters. The background is a plain, light-colored wall.

Au Vide Grenier

Lancement Au Vide Grenier

Au Vide Grenier est né en 2016 à Fougères en Bretagne.

Ce concept de Vide-Greniers permanents était alors inexistant en France.

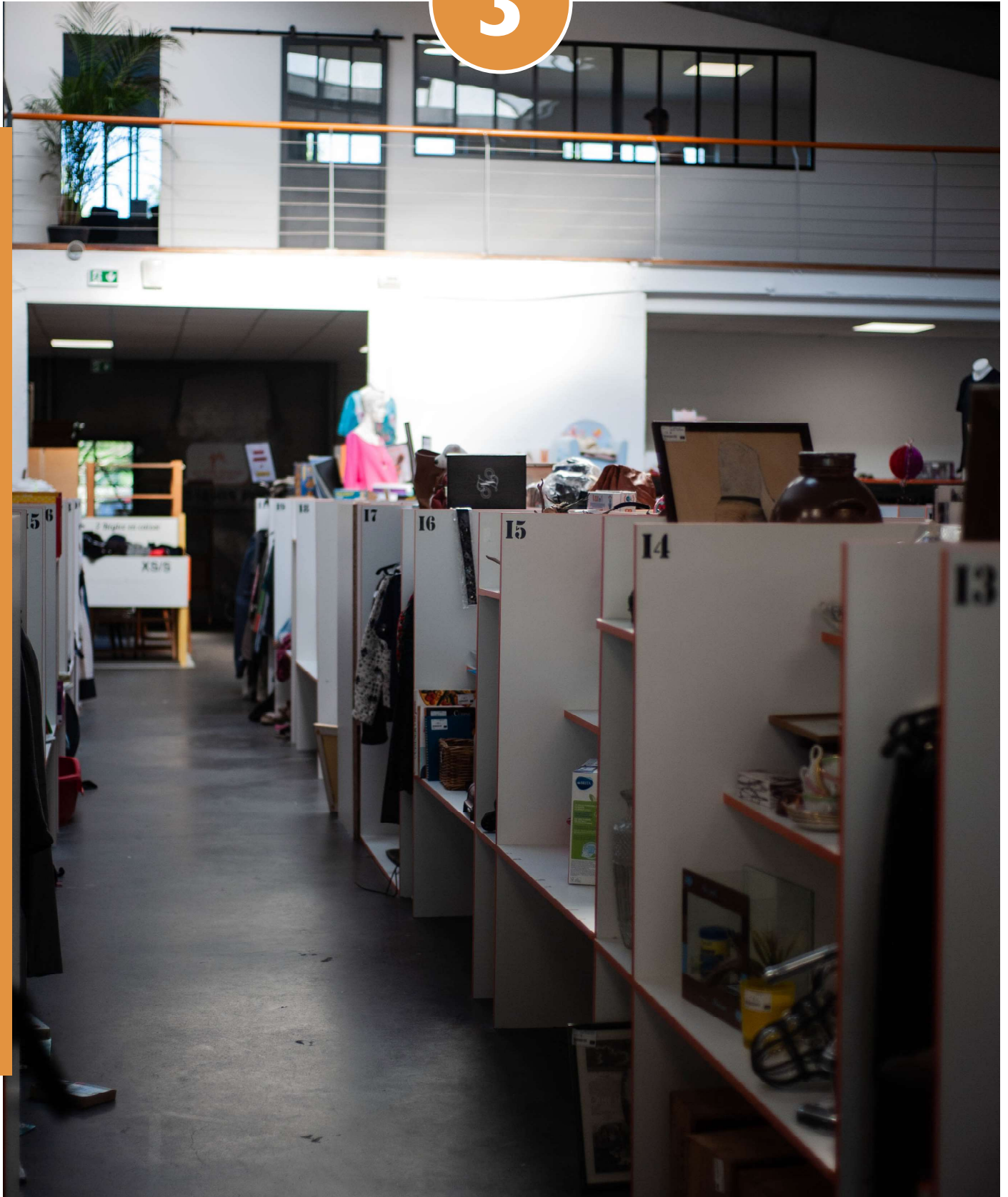
Le fort engouement et la grande médiatisation de ce concept a permis à notre enseigne de se développer sous forme de réseau de franchise en septembre 2018.

Notre réseau compte aujourd'hui environs 50 points de ventes et un rythme de croissance actuel de 15 nouveaux magasins/an.



Le marché

3

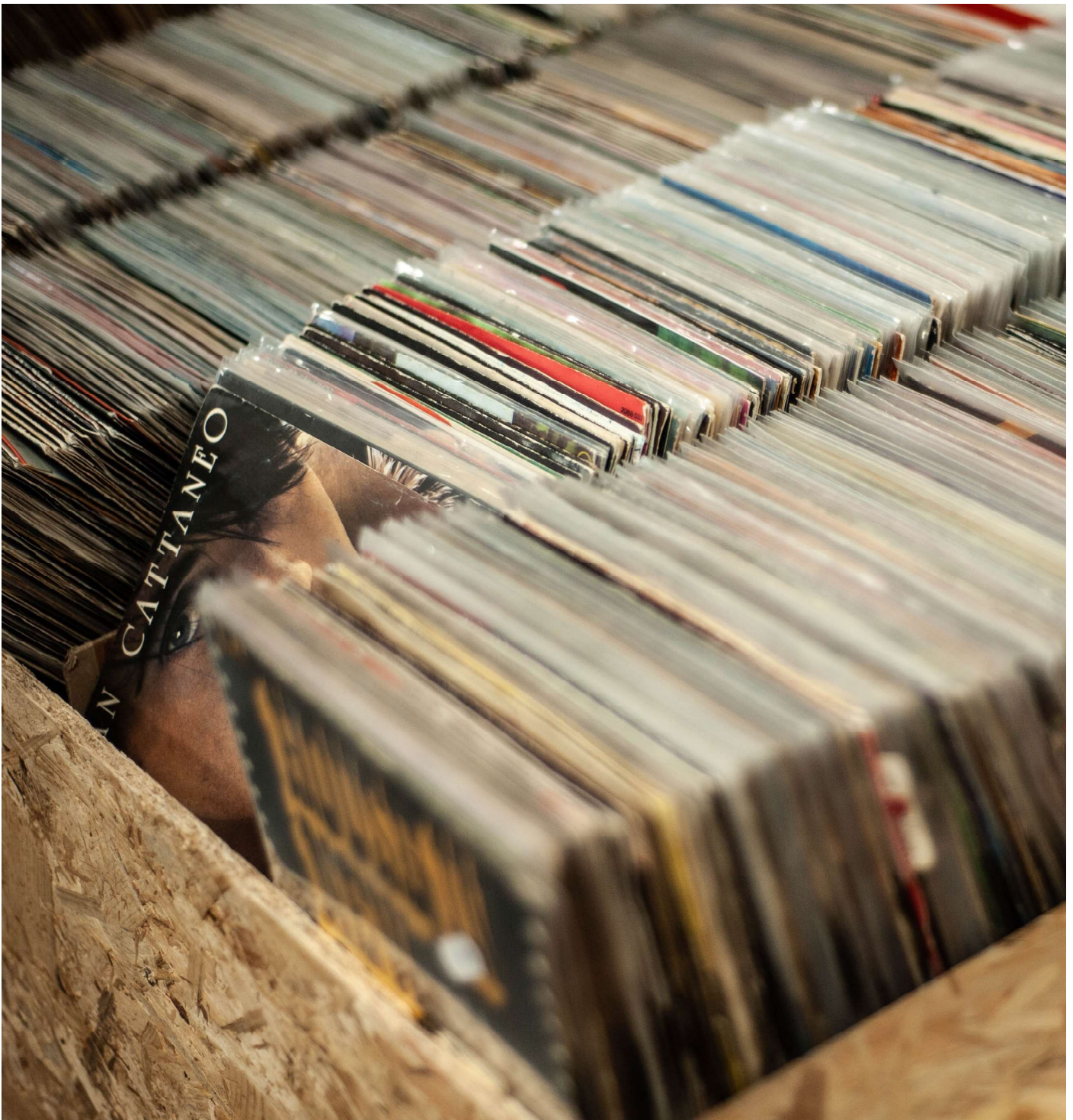


Le marché de l'occasion

Quelles que soient les motivations des consommateurs (écologie, économies, accès au luxe...), **l'occasion est désormais une véritable tendance de fond** et capte une part de plus en plus importante des dépenses des Français.

En effet, le marché de la seconde main explose et pèse désormais + de 7 milliards d'euros en France. Beaucoup de marques et d'enseignes l'ont compris et ont saisi l'opportunité de lancer de nouveaux concepts, répondant à cette **nouvelle tendance de consommation plus maline et plus responsable**.

En 2025, plus d'1 Français sur 2 a acheté un produit d'occasion et la tendance s'est encore accentuée avec la crise du coronavirus. Qu'il s'agisse de sites web spécialisés dans la revente (LeBonCoin, Vinted ou BackMarket en tête), de friperies ou de marques et enseignes traditionnelles, tous entendent s'octroyer une part de ce gâteau qui s'étoffe chaque année.



La stratégie de l'entreprise

4



Offres completes

Notre stratégie est de proposer une offre complète dans différents environnements.

En magasins physiques :

Au Vide Grenier est déjà présent dans un grand nombre de grande ville, surtout en périphérie dans des zones commerciales ou industrielles.

Au Vide Dressing : Nous lançons cette nouvelle marque spécialisée dans la seconde main mais uniquement dans la mode. Ces points de ventes seront plus petits et se gèrent avec moins de personnel que Au Vide Grenier. Ils nous offrent donc de nouveaux territoires tels que les centres villes et galeries marchandes qui nous étaient jusque là inaccessibles.

En digitale :

Création d'une application mobile et site fonctionnelle, simple, intuitive, qui permettra de mettre en relation les acheteurs et vendeurs particuliers. Notre rôle sera de tiers de confiance pour la transaction, de gérer et automatiser l'expédition des articles par les transporteurs habituels mais en offrant une possibilité complémentaire "le clic and collect" en point de vente pour les particuliers ne souhaitant pas recevoir chez eux notamment pour les meubles. Bien que l'ensemble des canaux profiteront de la levée de fonds c'est bien cette partie digitale qui est à l'origine des besoins de cette levée.

Une fois créée la stratégie sera de communiquer de manière massive dès l'aboutissement de la plateforme, sur des canaux à forte visibilité nationale (Spot TV national, Radio, campagne Google, Facebook ...).



Équipe opérationnelle

5



L'équipe Au Vide Grenier



CHASSAGNE Romain
Fondateur



SOARES Patrice
Directeur Adjoint



VANDERVEEN Annabelle
Formatrice



BARKAOUI Ines
Développeuse web



CHOTARD Clémence
Community manager

Montage Juridique

6



6.1 Forme juridique

A déterminer.

6.2 Répartition du capital

Actuellement 100% du capital est détenu par la Holding RC INVEST.

Nous ouvrons le capital à hauteur de 40% pour une levée de 5 000 000€

La société connaîtra une forte revalorisation suite à l'aboutissement et le lancement de la plateforme.

Valorisation Post money 12 500 000€



3. LES INVESTISSEMENTS

Si Développement en externe :

Cabinet Vigicorp (création de l'application) 600 000€ht

Communication nationale lancement entre 3 000 000€ht

Cahier des charges/Rédaction conditions générales 15 000€ht

Frais de levée 210 000€ht, informatique 50 000€ht

4. LES FRAIS DE FONCTIONNEMENT

-4 développeurs + 2 développeurs SEO + 4 techniciens SAV / Gestion des transactions.

-Hébergement 20 000 €ht annuel

-Frais bancaires 0.28 €ht/transaction (à négocier)

-Communication 2 000 000 €ht annuel

5. PREVISIONNEL

Prenant en compte l'état du réseau en 2025, et son développement, la création de notre nouvelle marque Au Vide dressing, la création de la plateforme digitale.

- Entre 10 et 20 nouveaux points de vente par marques
- Redevance forfaitaire minimum de 850€ht/ mois pour Au Vide Grenier
- Redevance forfaitaire minimum de 750€ht/ mois pour Au Vide Dressing
- Location du système de caisse 409€ht/mois par point de vente.
- Droit entrée réseau 16 000€
- Prise de 2% de part de marché transaction seconde main digital en France