

L'e-commerce au coeur des préoccupations des leaders de la distribution

04/12/13 12h43 - Pascale Besses-Boumard

Les deals se multiplient dans le secteur de l'e-commerce. Pour la plus grande joie des start-up innovantes et des grands distributeurs qui ont bien compris que leur salut passera par les développements d'internet et des smartphones.

A l'heure où l'on en revient à craindre l'éclatement d'une bulle sur les actions et plus particulièrement américaines, il est un marché qui continue de concentrer l'intérêt de bon nombre d'investisseurs : l'e-commerce. Ce secteur est effectivement au coeur des préoccupations de toute une série d'industriels, soucieux de bâtir leur développement de demain. Et ce, au moment même où le commerce traditionnel doit forcément s'adapter aux nouvelles habitudes d'achat des consommateurs du monde entier, sans sacrifier le modèle qui les fait vivre aujourd'hui.

Moment charnière propice aux initiatives en tous genres, à la création de start-up innovantes et clairvoyantes que certains leaders n'hésitent pas à acquérir, quitte, parfois, à y mettre le prix. " Les investisseurs sur ce marché sont aujourd'hui nombreux. Ils se divisent en deux catégories essentiellement : d'un côté, les acteurs du e-commerce souhaitant grossir pour mutualiser les coûts d'acquisition de clientèle et de logistique ; de l'autre les groupes de distribution classiques qui ont bien compris qu'il fallait mettre le turbo sur ce créneau ", lance David Salabi, président de Financière Cambon, établissement financier spécialisé dans le conseil et les opérations de financement, essentiellement dans le e-commerce.

Et sur ce marché, les deals se multiplient en effet depuis plusieurs mois. Avec une accélération plus particulière du côté des sites de vente de vêtements, de voyages, de pièces détachées auto ou moto, ou de medias. Les sites spécialisés dans le " web to store " et le " web to print ". A l'affût, on retrouve ainsi des Casino, Leclerc, Galeries Lafayette, Printemps, M6, Condé Nast ou Altarea. Ce dernier c'était déjà fait remarquer il y a deux ans en rachetant Rueducommerce. Com. Il est plus que jamais intéressé par ces questions de dématérialisation du commerce et vient d'ailleurs de se positionner pour reprendre la Redoute auprès de Kering. A voir, s'il pourra emporter le morceau sachant que d'autres protagonistes se sont mis dans la boucle, notamment des dirigeants de l'entreprise. Tout dépendra des projets de développements mis en avant par les différents candidats et des moyens dont ils disposent pour réaliser ce qu'ils promettent de faire. S'il ne parvient pas à ses fins, Alain Taravella, le bouillonnant patron d'Altarea ne manque pas d'alternatives. Selon certaines rumeurs, il serait sur les rangs pour racheter le site de vente de vêtements de marque BrandAlley.

Les valorisations de ces différents sites sont, certes, assez variables. Elles dépendent bien évidemment de leur rentabilité et de la façon dont elles gèrent leurs coûts de logistique. " Ce qui est très regardé pour valoriser ces entreprises c'est le coût au colis. Si celui-ci dépasse 8%, ce n'est pas bon. Les meilleures de la classe peuvent être valorisées en Bourse jusqu'à 4 fois leur chiffre d'affaires. D'autres comme LDLC valent un peu moins d'une fois leur activité ", précise David Salabi.

Dans ce contexte assez vibrant, certains investisseurs envisagent d'ailleurs de profiter de l'engouement actuel pour les actions et les perspectives plutôt encourageantes du e-commerce pour imaginer mettre en Bourse leur filiale. Façon efficace de se donner des moyens supplémentaires pour financer le développement de ces plateformes. Ce serait le cas de Casino avec Cdiscount, détenu à 100% par le groupe de Jean-Charles Naouri. Mais également le projet des fonds Permira et Ardian (ex Axa PE) avec Odigeo, le site incontournable de voyages en ligne (issu de la fusion d'Opodo, Go Voyages et eDreams). De même, on parle avec insistance de l'introduction en Bourse de vente.privée.com succès story française dans laquelle le fonds américain Summit Partners a pris 20% en 2007. De quoi alimenter le marché des IPO, en nette reprise en Europe et en France depuis la rentrée.

Paramétrez vos alertes

www.wansquare.com/fr/ws-personnalisation

Gérez votre compte

www.wansquare.com/compte

Si vous n'arrivez pas à lire cet article adressez nous un message support@wansquare.com

Ce message et toutes les pièces jointes (ci-apres le "message") sont confidentiels et établis a l'intention exclusive de ses destinataires.

Toute utilisation ou diffusion non autorisée est interdite. Tout message électronique est susceptible d'altération. WanSquare décline toute responsabilité au titre de ce message s'il a été altéré, déformé ou falsifié.

Copyright 2012 WanSquare