

Djust lève 12 millions d'euros pour simplifier le e-commerce BtoB

Après avoir levé 4 millions d'euros en 2021, la startup spécialisée dans les solutions de plateformes e-commerce pour les professionnels réalise un nouveau tour de table. L'objectif : continuer à investir en R&D et accélérer son expansion en Europe et aux Etats-Unis.

Temps de lecture : minute

12 juin 2023

" Aujourd'hui, les acheteurs professionnels ont les mêmes attentes que les particuliers. Ils veulent de l'autonomie, de la personnalisation et de l'agilité. Pour autant, le monde du e-commerce est en retard dans ce domaine. Les solutions en BtoC s'adaptent mal au BtoB qui est beaucoup plus complexe. Chaque client négocie son propre contrat par exemple ", expose Arnaud Rihiant. C'est de ce constat qu'est parti l'entrepreneur pour créer la startup Djust en 2020.

L'entreprise SaaS de solutions de plateforme e-commerce propose ainsi différentes fonctionnalités, adaptées aux professionnels. " Notre solution leur permet de passer des commandes rapidement, pour les achats récurrents notamment. Et nous segmentons les catalogues par client ", détaille le dirigeant. L'objectif : fluidifier le processus d'achat et proposer la meilleure expérience possible. " Pour les entreprises, mettre en place un projet de plateforme B2B est un enjeu business majeur. D'abord pour améliorer l'expérience de leurs clients professionnels mais aussi pour augmenter la productivité de leurs équipes, accélérer leur croissance ou capter des données. " .

Franprix, Bouygues, Eiffage ou Monoprix parmi les clients

Djust, qui a lancé sa solution en juin 2021 a déjà levé 4 millions d'euros à cette époque pour continuer à améliorer son produit et se développer commercialement. La société compte désormais une vingtaine de clients aux profils variés. " *Cela va de la PME française aux grands groupes du Cac40, tels que Franprix, Bouygues, Eiffage ou Monoprix. Notre solution est flexible et s'adapte à toutes les industries, avec les spécificités métiers de chacune d'entre elles* ", souligne Arnaud Rihiant.

Pour aller plus loin, Djust vient de réaliser une nouvelle levée de fonds de 12 millions d'euros, auprès de New Enterprise Associates, Inc. (NEA) et de ses investisseurs historiques d'Elaia partners. " *Notre objectif est de continuer à améliorer notre plateforme en investissant dans la R&D. Sur nos 45 salariés, déjà 25 sont spécialisés dans ce domaine. Et notre objectif est de doubler les effectifs d'ici à début 2024* ", indique le dirigeant. L'entreprise veut également concentrer ses forces sur l'accompagnement de ses clients dans la mise en place de leurs projets, investir dans le marketing et accélérer à l'international. D'autant que le marché du e-commerce B2B est beaucoup plus important que celui du B2C.

S'implanter en Europe du nord, du sud et aux USA

" *Nous avons ouvert un bureau en Angleterre et en Suède. Notre volonté est de s'implanter également au Danemark, en Norvège mais aussi en Europe du Sud en ciblant l'Espagne, l'Italie et le Portugal. En 2024, notre ambition est, en parallèle, de nous développer aux Etats-Unis.* ". Des marchés que Djust connaît bien, sur lesquels elle peut accompagner ses clients. A terme, la startup ambitionne d'ailleurs de " *créer la plateforme*

la plus avancée du BtoB et devenir le leader du e-commerce dans ce domaine. " .



À lire aussi

Lancer son entreprise aux Etats-Unis : ce qu'il faut savoir avant de sauter le pas

Article écrit par Jeromine Doux