



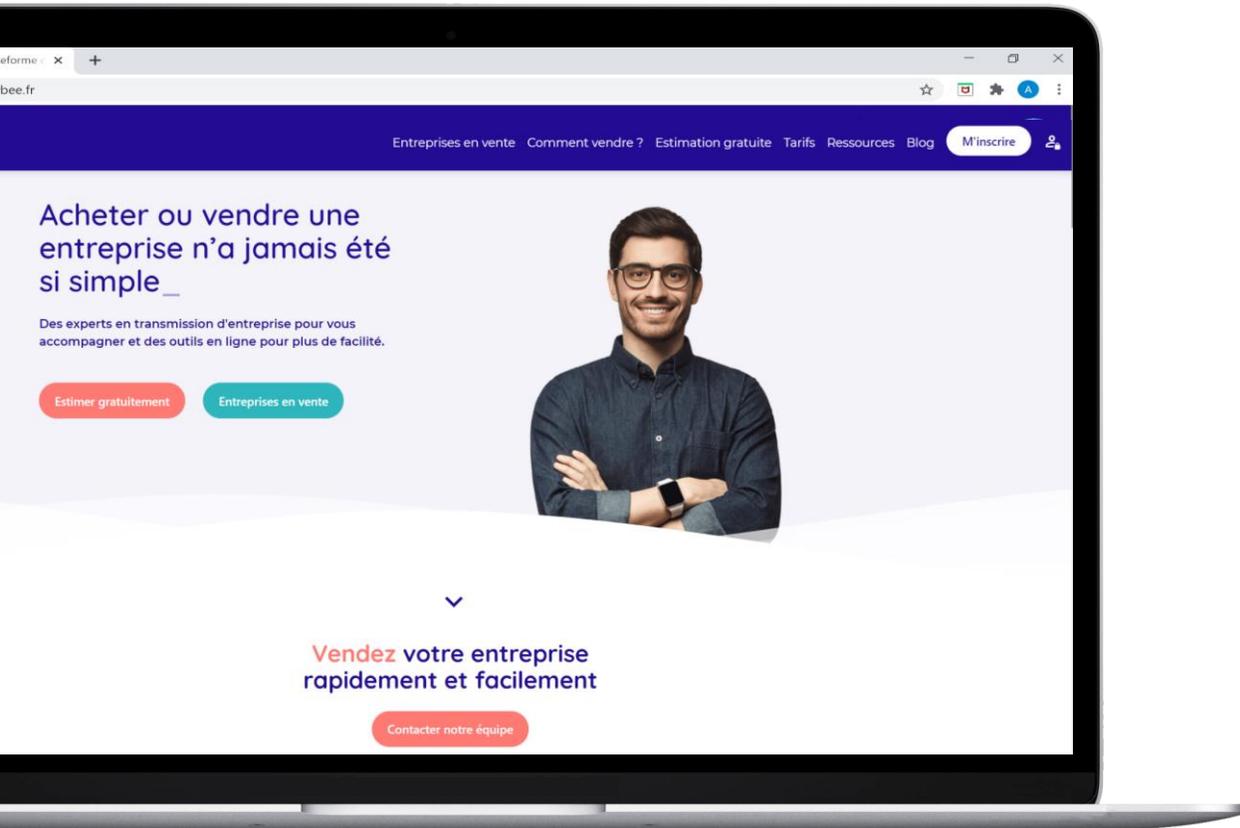
storybee

DOSSIER DE PRESSE

JUIN 2021

Contact Presse
presse@storybee.fr
06 98 49 74 79

SOMMAIRE



01 / Le constat

02 / Le concept

03 / Storybee aujourd'hui

04 / Storybee demain

05 / Nos services

06 / Notre cible

07 / Notre histoire

08 / Les cofondateurs

09 / La timeline

10 / Contact



LE CONSTAT

Les ventes e-commerce en France ont passé le cap des 100 milliards d'euros en 2020, soit une croissance de +900% en 6 ans (FEVAD, 2021). Avec **17 400 sites supplémentaires en 2020** en France, c'est tout **un nouvel écosystème qui se crée autour du digital**, avec ses nouveaux métiers et ses **nouveaux besoins**.

L'accompagnement à l'achat/ revente en est un.

Or nous sommes convaincus que **repartir systématiquement de zéro n'a pas de sens**.

Les entreprises en ligne ou digitales ont toutes un point commun : leur valeur est basée sur de l'immatériel, de l'intangible. Une notion que les acteurs traditionnels de la cession transmission – experts comptables, avocats ou intermédiaires - peinent à prendre en considération.

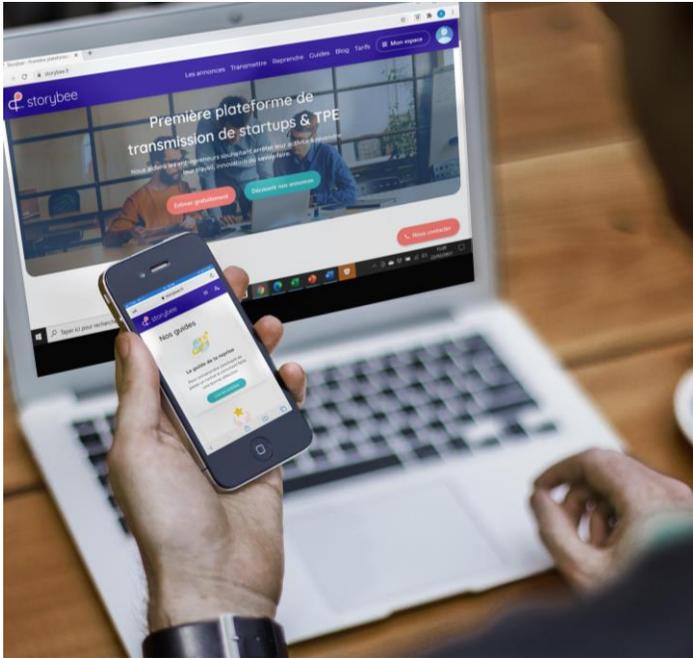
Face à ce retard, nous souhaitons proposer les outils et l'accompagnement nécessaire pour simplifier l'achat /revente d'e-commerces et entreprises digitales en France.



LE CONCEPT

Storybee est une plateforme d'achat et revente de startups et TPE digitalisées

Notre solution SaaS* permet aux cédants et repreneurs d'être accompagnés via des **outils digitaux et l'aide d'experts**, à chaque étape de la transmission d'entreprise :



- 1 Estimation
- 2 Recherche de repreneurs
- 3 Mise en relation
- 4 Négociation
- 5 Rédaction de contrats
- 6 Signature

*Software as a Service (logiciel hébergé sur un serveur)

STORYBEE AUJOURD'HUI



- Une plateforme **100% opérationnelle** qui continue d'évoluer
- Une équipe de **4 personnes** basée en Occitanie
- Une base de **plus de 3 000 repreneurs** en recherche active
- **12 entreprises** accompagnées depuis le lancement
- **Ils nous soutiennent :**

bpifrance



**TECH
FOR
GOOD
FRANCE**





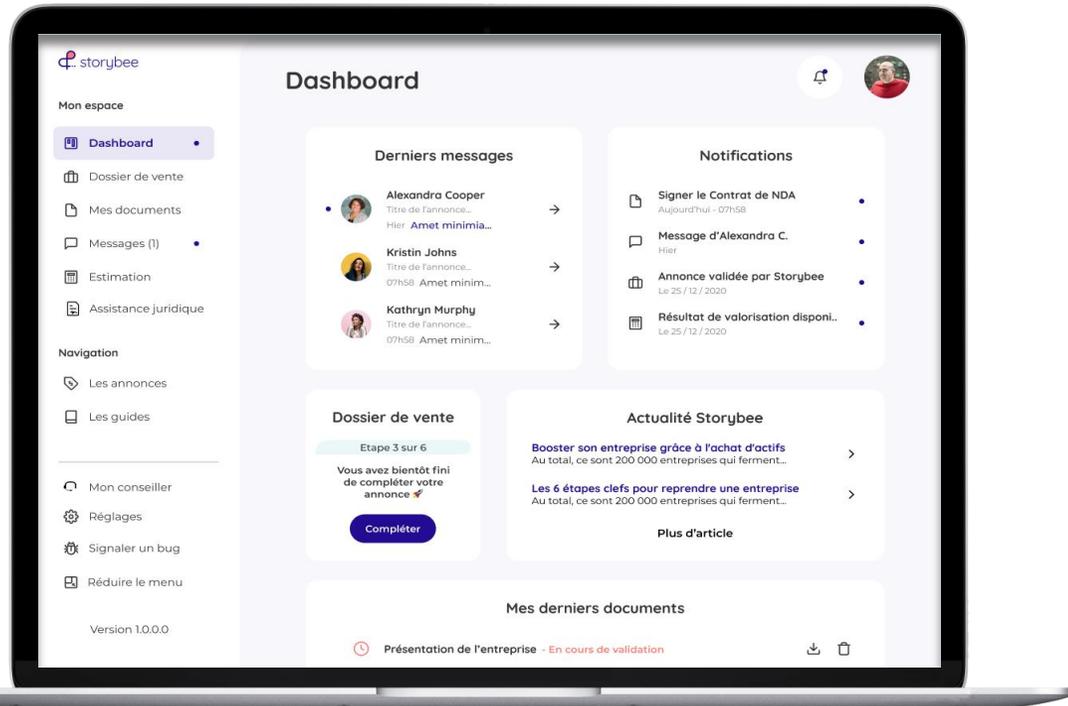
STORYBEE DEMAIN



- **Simplifier, digitaliser et démocratiser** la cession/transmission d'entreprises
- Accompagner **plus de 1 000 entreprises par an**
- Être **LA plateforme de référence** de la transmission des petites entreprises digitalisées
- Proposer un **panel d'outils aussi complet que possible** pour accompagner cédants et repreneurs.



NOS SERVICES



- **Guides & tutoriels**
- Outils de **valorisation**
- **Algorithme** de matching
- **Partage de documents** sécurisés (dataroom)
- **Suivi transparent** des avancées des négociations
- **Assistance juridique** en ligne
- **Une offre d'intermédiation complète**

Notre volonté est de proposer aux vendeurs des **prix abordables** permettant de simplifier et de rendre accessible à tous la transmission d'entreprises.

Nous nous rémunérons **au succès** (pourcentage du prix de cession) **pour une intermédiation complète, sans avance de frais**, contre 3 000€ en moyenne en France pour entamer une mise en vente – sans certitude de réussite.

En savoir plus

NOTRE CIBLE

LES VENDEURS Startups & TPE



Entreprises françaises ayant un **Chiffre d'Affaires** de plus de 20K€, digitales (e-commerce, marketplace, SaaS, ...) ou fortement digitalisées.



LES ACHETEURS Personnes ou entreprises



1/ Les repreneurs physiques

Souhaitant entreprendre sans avoir à créer une entreprise en partant de zéro (avec un apport de 10K à 500K€)

2/ Les PME et ETI

En recherche d'opportunités de croissance ou cherchant à se digitaliser

NOTRE HISTOIRE

En 2019, après plusieurs années en finance d'entreprise, Marie-Laure Blasquez souhaitait prendre un virage professionnel et se lancer dans **l'entrepreneuriat** via une **reprise d'entreprise**. Après plusieurs mois de recherche, force est de constater qu'il est **particulièrement compliqué de trouver des startups ou TPE à reprendre**.

C'est en discutant début 2020 avec Guillaume Prévost, développeur et entrepreneur, qui venait **d'arrêter sa startup sans la transmettre** qu'un double constat se fait : d'un côté il n'y a **pas de solution** pour aider à la transmission des petites entreprises, et de l'autre le marché de la reprise est **complexe et très opaque**.

Marie-Laure et Guillaume décident alors de s'associer pour accompagner les entrepreneurs, à la vente comme à l'achat, à chaque étape de leur transmission.



LES COFONDATEURS



Marie-Laure Blasquez
Cofondatrice et CEO

29 ans, diplômée de l'ESCP

Après 6 ans en finance d'entreprise au sein de grands groupes et de banques d'affaires, Marie-Laure a plus d'une centaine de contrats négociés (en financements, garanties ou acquisitions) à son actif.

Passionnée d'entrepreneuriat, elle a créé aujourd'hui sa première entreprise afin de mettre son expérience financière au service de la transmission de petites entreprises.



Guillaume Prévost
Cofondateur et CTO

32 ans, diplômé d'Epitech

Avec un profil d'ingénieur logiciel dans l'industrie et la R&D, Guillaume a déjà été CTO de 2 startups (app sociale de voyage, retail responsable) en France et à l'étranger.

Il a également une réelle fibre entrepreneuriale et une expertise terrain dans la construction de solutions digitales.

LA TIMELINE





CONTACT

Arthur Millès

Responsable Marketing & Communication
presse@storybee.fr

06 98 49 74 79