



Mots clés : innovation, entrepreneuriat, start-up, e-commerce

TOUCHMODS

VERS LA REVOLUTION DU E-COMMERCE

En 2007, âgé de seulement 15 ans Antoine Dematté a l'idée de créer un site de soutien à la toute première application de SIP-VoIP pour iPod touch. De sa passion de l'innovation et de l'entrepreneuriat, naît le site de vente d'accessoires pour Smartphones : TouchMods, son premier site de E-commerce. Fort de ce succès et d'une croissance moyenne annuelle de 30%, le site référence aujourd'hui pas moins de 15000 produits ! Retour sur un jeune chef d'entreprise pionnier qui a du flair pour détecter les filons non exploités.

TouchMods au cœur de révolution E-Commerce/téléphonie mobile de 2007

En 2007, le E-Commerce représentait déjà un **marché de 19 milliards d'euros** de chiffre d'affaires traduisant le fort engouement des Français pour ce nouveau mode de consommation (l'achat en ligne est passé de 41.1% à 61.1% entre 2003 et 2007).

En parallèle, on voyait émerger un nouveau créneau technologique : **l'apparition du smartphone** qui allait révolutionner l'utilisation d'Internet et du E-Commerce. En moins de 10 ans, le taux d'équipement en smartphones a explosé. (En 2014, les ventes de smartphones ont augmenté de 28,4% et ont atteint les 1,2 milliard d'unités vendues dans le monde)¹. Devenu incontournable, il est également un objet à la mode qui nécessite des accessoires complémentaires ... un créneau qui n'a pas échappé aux e-commerçants.

Pour un e-commerçant, ces marchés émergents sont prometteurs mais cela nécessite aussi une actualisation perpétuelle des produits et requiert une constante innovation. Il faut donc pouvoir **optimiser le stock et se rendre visible des consommateurs**. Des enjeux qui seront au cœur des stratégies de tous les acteurs du E-Commerce !

Conscient du tournant, passionné par la révolution numérique et avide de surfer sur une nouvelle vague, **un jeune homme de 15 ans lance, dès 2007, TouchMods**. Précurseur sur le marché, ce site débuta par une petite activité de vente en ligne d'un micro bientôt suivi d'un GPS. Très vite, le site proposa 100 puis 1.000 références, pour aujourd'hui représenter plus de 15.000 références.

Le site de TouchMods a servi de **laboratoire du E-commerce** tout en donnant à l'entreprise les moyens d'investir dans de nouveaux projets et d'élargir ses références produits.

¹ <http://www.journaldunet.com/ebusiness/internet-mobile/ventes-smartphone-monde.shtml>

De geek à chef d'entreprise

2007 fut l'année des grandes innovations en matière de nouvelles technologies. Notamment avec **l'apparition de l'iPhone** qui dès sa sortie avait créé le buzz et l'engouement auprès d'un public de passionnés, tout en laissant sceptiques les grands acteurs. Parier sur le succès de l'iPhone, à l'époque, n'était donc pas sans risque. Le CEO de Microsoft à l'époque était convaincu que ça ne marcherait jamais... un vrai visionnaire !

Au même moment TouchMods naît de la frustration d'un jeune « geek » de 15 ans qui rêvait de s'offrir un iPhone. Il créait alors un blog avec une activité commerciale pour s'offrir cette technologie avec son forfait. Site de soutien à la toute première application de SIP-VoIP pour iPod touch, **TouchMods permettait de téléphoner sur internet avec son iPod touch**. Une révolution à l'époque !

TouchMods : un site E-Commerce référence chez les passionnés Smartphone

Lancé en 2007, TouchMods est devenu un site E-Commerce qui n'a cessé d'évoluer avec le marché. Il **propose aujourd'hui les derniers modèles d'accessoires** à la mode **pour tous types de smartphones** (iPhone, Samsung, Blackberry ...), référençant plus de **15000 produits** (dont des casques, batteries, coques...).

Grâce à sa connaissance du secteur et à sa faculté à dénicher les objets innovants de demain, TouchMods rencontre rapidement une **forte popularité auprès d'un public de passionnés**. Avec un panier moyen de 25€ et plus de 10 000 clients, le site se développe et encourage Antoine Dematté à explorer de nouvelles perspectives business.

Là où 75% des e-commerçants périclitent² faute d'avoir atteint leur masse critique, Antoine Dematté a su s'adapter au marché et faire partie des **21% plus gros e-commerçants de France en nombre de transactions**³. Après 7 ans d'expérience dans le E-commerce, le jeune e-commerçant peut ainsi se targuer d'une **croissance moyenne annuelle de 30%**, avec un chiffre d'affaires qui a atteint plus de 127 000€ en 2014. Un chiffre d'affaires que le jeune entrepreneur réinvestit à 100% dans son business !

A seulement 23 ans, il est le **plus jeune entrepreneur du BIC Cap Omega**, 4ème incubateur mondial selon l'UBI Index, un classement mondial des meilleurs incubateurs d'entreprises innovantes. Il est également le plus jeune à être accompagné financièrement par Créalia et la région Languedoc-Roussillon.

A propos de TouchMods

Lancé en 2007 par Antoine Dematté, *TouchMods* est un site de vente qui propose les derniers modèles d'accessoires à la mode pour tous types de smartphones, référençant plus de 15000 produits (dont des casques, batteries, coques...). Reconnu par ses pairs pour son savoir et son expertise des nouvelles technologies et du e-commerce, Antoine Dematté est le plus jeune entrepreneur de l'incubateur BIC Cap Omega. A l'âge de 15 ans, il

² <http://www.ecommercemag.fr/Thematique/indicateurs-1010/Infographies/rentabilite-principal-frein-lancement-activite-commerce-255116.htm>

³ <http://www.zdnet.fr/actualites/chiffres-cles-l-e-commerce-en-france-39381111.htm?p=2>

lance sa première activité de e-commerce qui connaît aujourd'hui un taux de croissance moyen de 20% annuel.
<https://www.touchmods.fr/>

Chiffres clés :

- **CA 2014** : 127k€.
- **Taux de croissance** : 20% chaque année
- **15.000 références**
- **Délais : expédié en 48h** : les références en stocks sont expédiées le jour-même pour une commande passée avant 12h. Le cas échéant les commandes peuvent être livrées avant 13h le lendemain. La livraison est aussi rapide que chez Amazon !

Contacts presse :



Julia Rebeyrolle

julia@escalconsulting.com

01 44 94 95 62

Séverine Oger

severine@escalconsulting.com

01 44 94 95 71