

Septembre 2015

WEBINTERPRET et
CM-CIC Capital Privé

Une rencontre qui vous ouvre le monde



CM-CIC
Capital Privé



Webinterpret est aujourd'hui le leader mondial de l'internationalisation e-commerce, avec une solution plébiscitée par les plus grandes places de marché, de E-Bay à Amazon. Patrick Smarzynski, son dirigeant et co-fondateur, nous explique le business model d'une entreprise qui surfe sur une croissance à 3 chiffres.



Patrick Smarzynski





WEBINTERPRET et CM-CIC Capital Privé, un partenariat sans frontière.

Comment est né Webinterpret ?

Patrick Smarzynski : A l'origine, Webinterpret que j'ai créé en 2007 avec Benjamin Cohen, avait pour ambition de permettre aux entreprises de mieux communiquer à l'international avec une solution de traduction de ConfCall. Mais nous nous sommes très vite rendus compte que plus que la communication, c'était la vente à l'international qui intéressait les entreprises. Nous avons alors adapté notre technologie au e-commerce.

Concrètement, comment fonctionne votre solution ?

P. S. : C'est très simple. Le e-marchand connecte son site à Webinterpret. Il sélectionne les pays dans lesquels il souhaite vendre. Webinterpret analyse alors son catalogue, identifie les produits avec le meilleur potentiel de vente à l'international et publie automatiquement les offres sur les canaux de vente en ligne. Le e-commerçant reçoit ensuite des commandes en direct. Il peut également bénéficier d'un outil de gestion de la relation client qui répond aux demandes dans différentes langues. Grâce à cette solution, nos clients réalisent en moyenne 20 euros de vente à l'international pour 100 euros de vente domestique.

Avez-vous des concurrents ?

P. S. : Les seuls à proposer ce type de prestations sont aujourd'hui des cabinets de traduction qui prennent un inventaire, le traduisent et le publient. Cela coûte des milliers d'euros, prend plusieurs mois et sans garantie de retour sur investissement. Webinterpret se gère en quelques clics et se rémunère sur le chiffre d'affaires réalisé. Il n'y a donc aucun risque pour le client.

Quel est le profil de vos clients ?

P. S. : Très diversifié. Notre solution clé en main, accessible à tous, permet de toucher les entreprises qui font 50 000 euros de ventes par an comme celles qui en réalisent 50 millions. Nous comptons aujourd'hui beaucoup de clients au Royaume-Uni et en Allemagne où nous avons lancé notre activité.

Quel rôle ont joué les places de marché en ligne dans votre succès ?

P. S. : Dès le début, en 2010, nous avons adapté notre technologie à la plateforme E-bay qui regroupe plus d'un million de e-commerçants. Cette place de marché a testé notre solution et nous a proposé de devenir partenaire. De son côté, E-Bay identifie les e-commerçants avec un bon potentiel de vente à l'international et



du nôtre, nous mettons en place la solution d'internationalisation. Nous avons par la suite déployé notre technologie sur d'autres plateformes comme Amazon et Rakuten.

Quels sont vos axes de développement ?

P. S. : Tout en continuant à négocier des partenariats avec des places de marché, nous développons notre activité auprès des magasins indépendants en ligne. Sur le plan géographique, après le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et l'Italie nous abordons désormais les marchés nord-américain et chinois.

Pourquoi avoir choisi CM-CIC Capital Privé comme partenaire ?

P. S. : CM-CIC Capital Privé a rejoint notre actionariat en avril 2014 pour accompagner notre croissance rapide et notre développement international. Au-delà de l'apport financier, travailler avec un fonds d'investissement appartenant à un groupe bancaire de premier plan est un vrai gage de stabilité pour nos partenaires internationaux.

18 000
clients

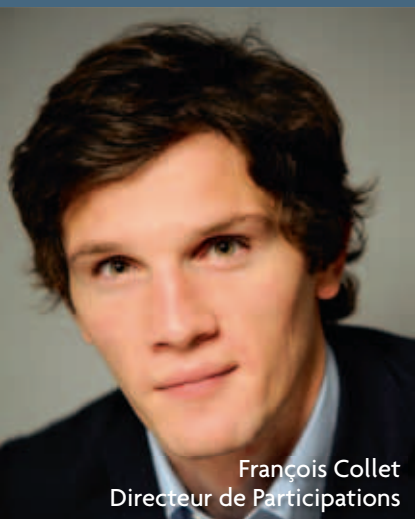
200 salariés

Croissance
du CA :
x3 en 2014



WEBINTERPRET

vu par François COLLET,
CM-CIC Capital Privé.



François Collet
Directeur de Participations

Webinterpret est une jeune start-up française que nous avons repérée depuis longtemps. Elle a su faire évoluer son business model en répondant aux besoins d'internationalisation récurrents des vendeurs présents sur les marketplaces e-commerce. La solution Webinterpret permet d'apporter du chiffre d'affaires additionnel sans coûts préalables associés et permet ainsi de fidéliser la clientèle et de limiter à un niveau très réduit le taux de désabonnement.

La société capitalise également sur ses partenariats avec les principales places de marché généralistes, en particulier E-bay et Amazon, qui ont positionné l'internationalisation e-commerce au cœur de leur stratégie de croissance. Les acteurs voient également leur intérêt d'utiliser la solution Webinterpret en augmentant ainsi les produits disponibles en langue locale.

Les dirigeants ont également démontré leur capacité à gérer la très forte croissance de leur base clients, notamment en quadruplant en 18 mois leurs effectifs, afin d'accompagner ce très fort développement.

Webinterpret illustre parfaitement notre conception d'un partenariat dans la durée aux côtés d'entrepreneurs de talent.

Conquête de l'Everest en 1953 par Edmund Hillary et Tenzing Norgay.



RIEN DE GRAND NE SE FAIT SANS CONFIANCE.

Cette conviction est le fondement de toute relation établie entre les femmes et les hommes de CM-CIC Capital Privé et les entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Filiale de CM-CIC Investissement, nous intervenons sur des opérations minoritaires en Capital Risque, Capital Développement et Capital Transmission. Nous investissons dans des PME et des sociétés innovantes dont la pertinence du positionnement offre un réel potentiel de croissance. La proximité avec les chefs d'entreprises, leur accompagnement dans la durée, et la réactivité des équipes caractérisent notre vision d'un partenariat réussi.

CM-CIC Capital Privé - **Paris**

28, avenue de l'Opéra

75002 Paris

Tél. 01 42 66 79 59

www.cmcicapitalprive.com

Contact : capitalprive@cmcic.fr

Siège Social

28 avenue de l'Opéra

75002 PARIS

CM  **CIC**
Investissement
Croire en vous, c'est capital