

AKEWATU, LA MARKET PLACE DES SPORTS DE GLISSE ET OUTDOOR, LÈVE UN MILLION D'EUROS ET PART À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE !

En seulement un an, la start-up venue du Cap-Ferret Akewatu, est devenue la plus grande market place dédiée aux sports de glisse d'Europe. Fort d'une deuxième levée de fonds de 1 million d'euros en juin dernier, Akewatu s'ouvre au marché anglais et décline son offre sur l'ensemble des sports outdoor.

Akewatu, la plus grande offre d'Europe pour les passionnés de sports de glisse.

Avec un volume d'affaire de 550 000 euros pour sa première année, une communauté de 40 000 membres, 170 shops affiliés et 5000 produits techniques actuellement en ligne, Akewatu est devenu la plus grande place de marché dédiée aux sports de glisse. Tous les feux sont aux verts pour la jeune start-up qui aligne une croissance à trois chiffres (+300% de CA sur l'année écoulée) et ambitionne de devenir le site incontournable en Europe pour l'achat-vente de matériel outdoor, comme l'annonce son CEO et co-fondateur Julien Martel : *"Cette nouvelle levée de fonds de 1 million d'euros (260 000 € levés en 2017) va nous permettre d'accompagner notre croissance et notre expansion européenne. Nous allons également continuer à innover et à élargir notre offre pour les passionnés de surf, snowboard et ski, mais également dans d'autres sports de glisse et d'outdoor. D'autre part nous allons consolider notre proximité avec nos clients : en augmentant le nombre de shops partenaires, en renforçant notre service d'experts dédiés et en élargissant notre communauté sur les réseaux sociaux."*

Akewatu s'ouvre à l'international.

Jusqu'à présent, Akewatu était une market place 100% française. Mais à compter du 31 juillet 2018, la communauté des passionnés de sports de glisse basés au Royaume-Uni pourra commander les produits vendus sur Akewatu. Ce pas en dehors de l'hexagone est une première étape pour Akewatu qui dupliquera le modèle éprouvé aux autres pays européens.

La passion au-delà des petites annonces.

C'est une véritable petite révolution qui s'opère dans le monde du surf et de la glisse en général avec Akewatu. Le site offre un second souffle aux shops indépendants en leur permettant de vendre leur stock en ligne tout en leur apportant plus de visites en boutique. Par ailleurs, de nombreux sportifs professionnels séduits par le concept revendent leur matériel en exclusivité sur Akewatu et permettent aux clients de s'offrir une part de rêve en acquérant le matériel d'un champion. Au fil du temps, Akewatu s'impose comme une référence incontournable pour tous les amoureux des sports de glisse et d'outdoor.

LES 3 VALEURS D'AKEWATU :

1.

Encourager la **transmission** de matériel et lui donner une 2^{ème}, 3^{ème}, voire 4^{ème} vie. L'impact sur l'environnement est ainsi limité.

2.

Soutenir les **acteurs passionnés** en leur proposant une place de marché dédiée avec des services spécifiques tels que la gestion des livraisons, le positionnement prix et des outils de gestion de stocks dédiés, plutôt qu'une plateforme généraliste sans accompagnement.

3.

Fédérer la communauté de passionnés de sports de glisse en regroupant les shapers, pratiquants, magasins indépendants et artisans sur un même site.

AKEWATU EN CHIFFRES :

1 300 produits vendus pour sa première année
—
40 000 membres
—
170 surf shops partenaires
—
1,26 millions d'euros levés
—
34 000 visites uniques/ mois sur le site

ILS FONT PARTIE DE CEUX QUI INVESTISSENT DANS AKEWATU :

Didier Kuhn, business angel et membre du board de Blablacar, Bankin et Drivy

Marc de Beffort, business angel et ex VP International Monster

Henrique Fernandes, co-fondateur de Vestiaire Collective

Stéphane Enten, CTO Iguane et ex VP Dailymotion

ACCOMPAGNÉ PAR



RENDEZ-VOUS SUR

Akewatu.fr

SUIVRE AKEWATU



CONTACT MÉDIAS :

Grégoire Chéron

07 82 92 59 10

✉ gregoire.cheron@heliom.fr