

DJUST lève 4 millions d'euros pour transformer et révolutionner le e-commerce BtoB

DJUST.



[DJUST](#), solution e-commerce clé en main pour les acteurs du BtoB, annonce une première levée de fonds de 4 millions d'euros auprès d'Elaiia Partners. Cette nouvelle solution permet de lancer sa plateforme en ligne BtoB en quelques semaines.

La startup française, créée en 2020 par [Arnaud Rihiant](#) (membre fondateur de la licorne française Mirakl) et ses associés Eric Gaudin et Alexis Delplanque, a pour ambition de mettre à disposition des acteurs du BtoB une solution e-commerce clé en main, rapide à mettre en œuvre, permettant ainsi d'accélérer la transformation digitale des entreprises BtoB.

DJUST répond aux nouvelles attentes du marché e-commerce BtoB

Plusieurs solutions existent déjà sur le marché, cependant celles-ci sont complexes à mettre en œuvre, n'apportent pas de fonctionnalités BtoB clé en main, et nécessitent des maintenances coûteuses et compliquées. Les projets e-commerce BtoB prennent plusieurs années à être livrés du fait de développements spécifiques, avec des budgets colossaux.

Les entreprises souhaitent aujourd'hui disposer de plateformes en ligne BtoB agiles, rapides à mettre en œuvre, permettant de digitaliser leur activité rapidement et de manière pérenne.

“Les entreprises BtoB ont été les premières à faire du commerce numérique via les fax, les EDIs, etc... Néanmoins elles n'ont pas su prendre le virage du digital, dans un monde où les acheteurs

professionnels attendent le même niveau de service que dans le BtoC. Il est donc urgent et nécessaire pour ces entreprises de créer leur plateforme en ligne pour répondre aux nouvelles attentes des acheteurs professionnels.”

Arnaud Rihiant - CEO et fondateur de DJUST

Xavier Lazarus, Managing Partner d'Elaija rajoute : *“Depuis maintenant plus de 10 ans, le cycle de l'innovation en digital B2B s'est inversé : alors qu'historiquement, les entreprises défrichaient les technologies avant le grand public, maintenant ce sont les consommateurs qui adoptent les premiers les nouveaux usages, puis en tant aussi que professionnels, forcent le changement en entreprise. Les logiciels sont devenus des méga sites web et les plus gros fournisseurs d'infrastructures sont des géants du e-commerce ou des médias ! C'est une source incroyable de création de nouveaux champions. Cette même vague déferle maintenant dans les échanges inter-entreprises, le fameux B2B e-commerce, et Djust nous paraît l'approche parfaite pour offrir une nouvelle génération de solutions fonctionnellement riches, totalement flexibles et 100% cloud, apportant toutes les meilleures pratiques du e-commerce à ce secteur assez ancien.”*

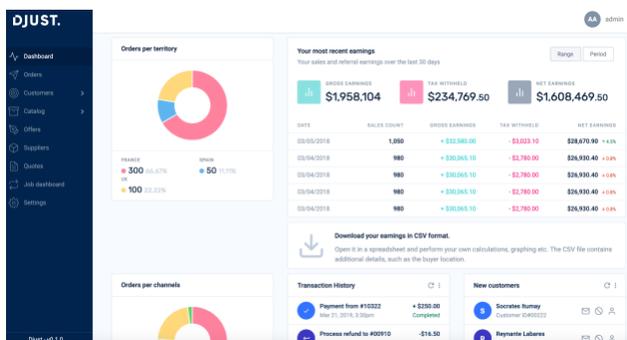
DJUST une solution, flexible et configurable

DJUST met à disposition une solution e-commerce clé en main apportant toutes les fonctionnalités B2B attendues : personnalisation des catalogues et des prix par client, gestion des devis, gestion des prix dégressifs en fonction des volumes, gestion des appels d'offres et des enchères,..... Les entreprises qui utilisent DJUST peuvent ainsi configurer leurs règles métiers et business en quelques clics.

Julien Beranger Directeur IT Digital chez Fleury Michon : *“DJUST est une solution moderne, flexible et agile pouvant être adaptée rapidement aux besoins métiers et s'intègre parfaitement avec les systèmes existants”.*

La solution offre une architecture **“headless”** délivrant ainsi l'ensemble de ces fonctionnalités par APIs. Cette architecture ouverte et flexible apporte trois bénéfices majeurs pour la réussite d'un projet e-commerce BtoB :

- La possibilité de créer des expériences clients riches et des parcours clients avancés et spécifiques
- Pouvoir connecter l'ensemble de l'organisation de l'entreprise (commerciaux, service client,...)
- Faciliter l'intégration avec des solutions tierces : ERP, CRM, base produit, ou gestion d'entrepôt.



DJUST est une solution e-commerce nouvelle génération, permettant de lancer rapidement sa plateforme en ligne BtoB. Avec cette première levée de fonds de 4 millions d'euros, l'entreprise compte

poursuivre et accélérer son développement, notamment en renforçant l'équipe R&D, Opérations et Sales.

