

## TkPlugin EX

## LA PROBLÉMATIQUE

L'univers TikTok s'étend sans cesse et devient un incontournable du e-commerce. On y va ?

## MÉTIER

E-commerce

## PROCESSUS MÉTIER

Canaux partenaires

## IMPACT

Augmentation du CA

483 B\$

Volume de  
vente Douyin  
2024.  
Douyin



"J'achète beaucoup sur TikTok. C'est facile, rapide, et directement connecté à ce qui m'intéresse! J'ai l'impression de perdre mon temps en boutique, c'est long de trouver des choses qui me plaisent."

Lilou, 21 ans, étudiante

### Une approche commune pour saisir les débouchés commerciaux TikTok

Maîtriser l'algorithme et développer des connecteurs e-commerce optimaux exige CAPEX et OPEX, largement mutualisables.

### Les Tiktok shops, le nerf de la guerre

Les "boutiques" qui offrent les produits des commerçants comme ZARA sont la deuxième plus grosse source de volume de vente de la plateforme.

30%

volume de vente  
Tiktok réalisé sur les  
boutiques. (reste: 60%  
vidéos, 10% live).  
(Statista 2024)

42%

des gen Z sont sur  
Tiktok. Et 19% des  
français au total.  
(Statista 2025)

30 B\$

volume de vente 2024  
sur Tiktok à  
l'international (lancé  
fin 2023). (Momentum  
Works 2024)

X2

croissance annuelle  
des volume de ventes  
Tiktok. (Statista,  
Bloomberg)

### L'intérêt de le travailler ensemble ?

Nombre d'entreprises concernées

Peu

Beaucoup

Singularité AFM

Faible

Fort

Création de valeur par la mutualisation

Faible

Fort

### Les actifs déjà spottés en interne



Tiktok Shop



Chaine Tiktok




Chaine Tiktok

### Ce que fait le marché



Rednote met des liens shoppable vers les plateformes Taobao et Tmall.

 Scale


Base est un plugin qui permet l'intégration de catalogue entre plateformes.

 Growth

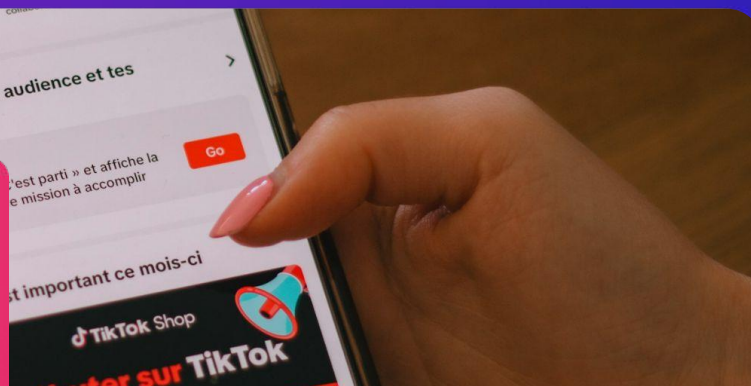

Zara a choisi d'adopter tôt et de développer sa boutique Tiktok.

 Growth

## À quoi ça pourrait ressembler ?

### TkPlugin EX

Un module logiciel cumulé à un centre d'expertise "contenu" partagé pour alimenter son TikTok Shop.



Tkplugin se veut la machine à convertir sur TikTok des entreprises. C'est un connecteur qui permet d'interfacer facilement Catalogue et OMS custom de chaque commerçant pour configurer sa boutique TikTok Shop, y pousser le meilleur assortiment produit et en remonter les ventes. L'entité qui l'abrite, en plus d'être responsable de ce plugin, permet de réunir les spécialistes de l'algo Tiktok et de la production de contenu, pour avoir toujours les meilleurs pratiques dans toutes les entreprises.

### Partir ensemble pour prendre la vague

TikTok shop vient d'être lancé en Europe (début Q2 25). Les retailers y sont encore timides alors que la plateforme fait 9 milliards de GMV après 1 an aux US, et est sur une trajectoire x2.

Installons ensemble nos magasins dans cette nouvelle périphérie commerciale!

### Asset technologique pour tous les commerçants

Pour automatiser la création d'assortiment, la mise à disposition des références sur nos boutiques Tiktok et la remontée des commandes dans l'OMS.

TikTok a des APIs et des intégrations natives (shopify) mais pas de middleware pour e-commerce custom.

### Usine à contenu et à conversion

Les profils spécialisés dans l'évolution de l'algorithme de la plateforme et dans la production de contenu qui convertit sont rares. Plutôt que de multiplier les équipes, construisons un centre d'expertise partagé de haut niveau qui garantit à tous pertinence et conversion.

## Les bénéfices de faire-ensemble pour ton entreprise

### Garantie des meilleurs pratiques qui convertissent vraiment

Les profils RS+ecom sont rares, et les algorithmes des plateformes comme Tiktok évoluent rapidement. Mieux vaut partager l'expertise et mieux convertir.

### Un plugin fait pour ton ecom /OMS

Intégrer un nouveau canal de distribution quand on a un OMS custom est toujours un projet complexe. La taille et les contraintes communes à nos entreprises font qu'une mutualisation est pertinente.

## L'avis des experts



**Matthieu JOLLY**  
Fondateur SEENAPSE

En 2030, TikTok numéro 3 du commerce mondial, derrière Walmart et Amazon ? Pari tenu. Aujourd'hui, la plateforme crée les tendances. Forte de son audience, elle sera demain un acteur incontournable du retail. Boutique, live, vidéo shoppable : quel format privilégier ? Autant s'y mettre dès maintenant pour être prêt au décollage des ventes.



**François COURTIN**  
Incubation, The field

Douyin déjà top5 ecom en Chine, et les US suivent. Sujet de développement commercial et d'efficacité de coûts, saisir ensemble l'opportunité grandissante de débouchés efficaces sur TikTok Shop devrait être une évidence.