

Lauréat du Concours de l'Innovation Numérique 2016



stokkly

Rentabilisez vos invendus

stokkly aide les marques à augmenter la rentabilité de leur réseau de distribution d'invendus

www.stokkly.com

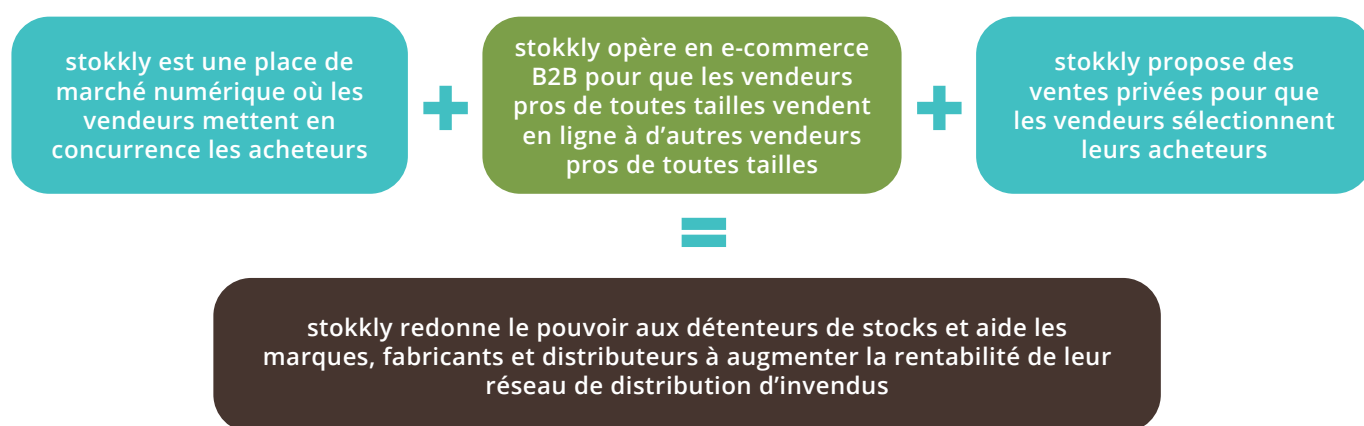


La génèse

L'histoire commence en 2014, lorsque 3 fondateurs d'e-commerce et de numérique : Daniele Lodola, Laurent Censier et François-Xavier Morre constatent que même les plus grandes marques continuaient à communiquer leurs invendus via des fichiers Excel mal montés et faisaient appel à des

destockeurs qui proposaient des offres de rachat. Ils ont la vision de voir que ce marché du B2B, allait être fortement bousculé par le numérique et qu'il y avait la place pour une plateforme 100% numérique pour redonner le pouvoir aux marques.

Le concept



Données chiffrées

LE MARCHÉ DU B2B ECOMMERCE EN CHIFFRES

2x

C'est le rapport en 2020 entre la taille du marché de l'e-commerce B2B et l'e-commerce B2C

de 10%
  60%

de la production des entreprises se retrouve en position invendue

25%

des entreprises Françaises achètent sur internet, contre 70% au Danemark ou en Allemagne

STOKKLY EN CHIFFRES

Janvier 2016 Ouverture officielle
250 vendeurs professionnels actifs sur la plateforme
6 mois après lancement : marques, industriels, distributeurs, grossistes
300 000 acheteurs professionnels reçoivent les offres stokkly toutes les semaines (juin 2016)

1 Million d'euros de financement perçu
2 années de développement de la plateforme stokkly
3 fois plus rentable la promesse faite aux vendeurs d'invendus plutôt que la même proposition d'un liquidateur

L'équipe fondatrice



FRANÇOIS-XAVIER MORRE

François-Xavier a débuté en e-commerce en 2006 avec la création d'un site de ventes privées, spécialisé dans les produits de jeunes créateurs. Il a rapidement développé une expertise unique dans le sourcing produits afin d'offrir une sélection originale de références à ses clients. Ce faisant, il a considérablement développé sa connaissance des cycles de vie des produits et notamment les problématiques d'invendus. En 2009, il co-fonde Sonuts qui offre des services d'optimisation aux clients qui souhaitent se développer sur les places de marché e-commerce. Sonuts est devenu le leader sur le marché français et a cédé sa branche délégation e-commerce en février 2015.

 <http://fr.linkedin.com/pub/françois-xavier-morre/3/ab1/ab7>



DANIELE LODOLA


Daniele a occupé pendant 10 ans la fonction de directeur marketing dans l'industrie biotechnologique et a participé à la mutation d'un métier qui reposait sur des outils traditionnels vers le tout numérique, en utilisant le maximum d'outils web. En 2009, il co-fonde Sonuts avec François-Xavier et prend en charge le développement du département délégation e-commerce, qui sera cédé en février 2015 au leader du marché anglais. Il a notamment travaillé au plus près de grands comptes tels que le Groupe Accor, le groupe Seb, Mister Auto, Delonghi ou encore Parrot, pour les accompagner dans leur déploiement à l'international en s'appuyant sur les places de marché e-commerce.

 <https://www.linkedin.com/in/lodola>



LAURENT CENSIER

Laurent est un directeur e-commerce expérimenté, multi-entrepreneur, et business angel. En 2003, il crée oclio.com, une société e-commerce spécialisée sur les produits pour bébés. Il développe cette société qui devient leader dans son domaine en France, en Italie et en Espagne. Début 2012, oclio est acquise par un fond d'investissement spécialisé dans le retail. Laurent est aussi fondateur du Lab Numérique, une société de conseil spécialisée dans la transformation numérique, dont la mission est d'aider ses clients à tirer le meilleur de la révolution numérique.

 <https://www.linkedin.com/in/laurentcensier>

Investisseurs et gouvernance

Stokkly est soutenu dans son développement par :

- La Banque Publique d'Investissement
- Le Fonds Européen de Développement Economique et Régional (FEDER)
- CAAP Création (Crédit Agricole Alpes Provence)
- Grand Delta Angels
- Conseil Plus Gestion

François-Xavier Morre, qui tient le rôle de Président Directeur Général, les deux autres cofondateurs, ainsi qu'un représentant de chaque investisseur (hormis la BPI) forment le Comité Consultatif qui a pour rôle d'aider le Président dans la définition des choix stratégiques.

Principales fonctionnalités

DES VENTES "TRÈS" PRIVÉES AVEC UN ACCÈS GÉRÉ PAR LE VENDEUR



Seller: Cadostar
Cadostar Cosmetics Outlet Store
Start Date: 23/05/2016 10:00



Seller: Maru Swimwear
Maru Opro Outlet Store
Start Date: 10/05/2016 16:00



Seller: Cadostar
Cadostar Outlet Store
Start Date: 09/05/2016 15:00



Seller: AGI ITALIA SRL
Agi Italia Outlet Store
Start Date: 06/05/2016 16:05

UN ACCÈS ULTRA-SIMPLIFIÉ EN 4 ÉTAPES, AUSSI BIEN POUR LES ACHÉTEURS QUE LES VENDEURS

VENDRE
des invendus

ACHETER
des invendus

- 1**
 Enregistrez vous sur stokkly
- 2**
 Décrivez vos produits
- 3**
 Invitez et accédez les partenaires de votre réseau de distribution d'inventus, et/ou sélectionnez des Acheteurs déjà inscrits sur stokkly.
- 4**
 Organisez des Ventes vraiment Privées

UN ESPACE DE VENTE CLAIREMENT IDENTIFIÉ POUR CHAQUE MARQUE

Agi Italia Boutique Outlet

ITALIAN FASHION

Informations générales

Début: 06/05/2016 16:05 Fin: Vente permanente
 Type de Vente Privée: Vente à Prix Fixes Mode de règlement: Carte Bancaire, Virement Bancaire
 Vendeur: AGI ITALIA SRL Nombre d'acheteurs accrédités : 1556
 Mode de livraison: Acheteur Voir les tarifs de livraison S2B de ce Vendeur

exporter en csv

Éléments 1 à 12 sur un total de 2255 Trier par Afficher 12 par page Visualiser comme

Page: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 >

RALPH LAUREN
RA9876320 WB 2015/11
Pink New S - Neuf
RA9876320S
145,00 €
Notre Prix: 35,00 €
Remise 79%

Ajouter au panier

RALPH LAUREN
RA3359086
D.Orange/Green Line New
XXL - Neuf
RA3359086XXL
79,00 €
Notre Prix: 29,00 €
Remise 63%

Ajouter au panier

Ralph Lauren RLM9004-
Sax-Yellow Men Polo BLUE
L - Neuf
RLM9004-Sax-YellowL
89,00 €
Notre Prix: 28,00 €
Remise 69%

Ajouter au panier

RALPH
RA2302448
New2
RA2302448L
129,00 €
Notre Prix: 32,00 €
Remise 75%

Ajouter au panier

VENTE À L'UNITÉ, EN LOT, À PRIX FIXE OU AUX ENCHÈRES

Compte Acheteur Panier Commander Compte Vendeur
 Déconnexion Acheteur

Chaussure Led Lumineuse "Moonwalk" Blanches
Pointure 36 - Neuf

Référence: Moonwalk-blanches-36
 Livraison France - Seul HT pour toute commande de moins de 100€ur. Au delà, frais de port offerts.
 Livraison Europe - Seul HT pour toute commande de moins de 100€ur. Au delà, frais de port offerts.
 Livraison Monde - 17€ur HT pour toute commande de moins de 100€ur. Au delà, frais de port offerts.

49,90 €
Notre Prix: 16,90 €
 Remise 66%

Disponibilité: En stock

Ajouter au panier

Ok
1

Cas clients

CAS CLIENT 'LUXLY'*

Luxly est une marque de prêt à porter qui se situe plutôt dans le moyen haut de gamme, très bien implantée en France avec un réseau de distribution très large.

Le challenge : Luxly veut optimiser et maîtriser la distribution de ses invendus afin de dégager la place pour augmenter son nombre de collections annuelles.

La solution : Luxly a donc décidé de créer sur stokkly sa propre chaîne de destockage, en répartissant ses acheteurs en 3 groupes : Distributeurs Premium, Nouveaux distributeurs et Soldeurs & Destockeurs, chaque groupe d'acheteurs ayant des accès réservés à des ventes privées ciblées :

- Ainsi dès la détection d'une faible rotation, Luxly propose le produit uniquement à son groupe Distributeurs Premium à un tarif promotionnel
- Après 15 jours Luxly propose le produit à la vente privée réservée à son groupe "Nouveaux distributeurs"
- Enfin, une fois par semestre, Luxly ouvre la vente de ses invendus à son groupe "Soldeurs & Destockeurs"

En conclusion : La solution mise en place sur stokkly a permis à Luxly d'optimiser sa chaîne de distribution

- Création d'une chaîne de destockage optimisée et réactive
- Réduction des niveaux de stocks "morts"
- Augmentation du prix moyen de vente des invendus

CAS CLIENT 'TECHLY'*

Techly, un distributeur de matériel high-tech qui souhaite étendre son réseau de distribution grâce à ses invendus. Techly est soumis à un renouvellement très important, avec des nouveautés quasiment toutes les semaines.

Le challenge : intégrer sa chaîne de destockage dans sa réflexion de distribution globale.

La solution : Techly a créé une chaîne de distribution sur stokkly, en créant autant de ventes privées permanentes que de pays visés pour répartir son offre sur toute l'Europe. Techly a notamment fait le choix de gérer son catalogue et son niveau de stock par flux. Ainsi les équipes Techly ont la possibilité d'ajouter des références et du stock sur chaque vente privée en seulement 2 clics. De plus les commandes stokkly sont directement renvoyés dans le système ERP pour une gestion plus aisée de la logistique et de la facturation.

Conclusion : En créant une chaîne de distribution dédiée à ses invendus sur stokkly, Techly a pu :

- Augmenter sa rentabilité, en adressant des offres mieux ciblées par segment de marché
- Tester de nouveaux marchés, notamment avec un réseau de distribution B2B dédié
- Renforcer ses relations commerciales avec les "discounteurs"

**Les noms "Luxly" et "Techly" sont des noms d'emprunts, les marques en question voulant protéger l'anonymat de leurs politiques de destockage.*



stokkly

Contacts

DANIELE LODOLA

dlodola@stokkly.com

+33 649 413 298

SIÈGE

stokkly SAS

Les Académies Aixoises

75 rue Paul Sabatier

13090 Aix en Provence

France

SITE INTERNET

<http://www.stokkly.com>

Réseaux sociaux



<https://www.linkedin.com/company/stokkly>



<https://twitter.com/stokklyfrance>



<https://www.facebook.com/stokklyFrance>



bpi**france**

