

Média : Magazine « Bilan » - Edipresse
Jour de parution : 13 Février 2008
Diffusion : Suisse romande
Type : Hebdomadaire – Actualité Economique
Nombre de lecteurs : 101 000
Tirage : 20 000
Nom du journaliste : Cyril Jost



Eboutic a vendu pour 300 000 francs d'articles depuis octobre dernier.

L'envol du déstockage en ligne

Plusieurs entreprises romandes se sont lancées dans la liquidation d'articles sur Internet. En France, ce modèle connaît un immense succès.

Par **Cyril Jost**

Le commerce en ligne n'en finit pas d'innover. Dernière nouveauté en date: les sites de déstockage, qui proposent des produits de marque à prix cassés, du lecteur MP3 au mountain bike haut de gamme. Plusieurs entreprises romandes lancées sur ce créneau ont vu leurs ventes s'envoler ces derniers mois. Le site Qoqa.ch, par exemple, annonce un chiffre d'affaires dépassant le million de francs pour 2007. Un autre site, Eboutic.ch, a vendu pour 300 000 francs de marchandises depuis son lancement en octobre dernier et emploie déjà quatre personnes dans ses bureaux lausannois.

Le principe de ces entreprises est toujours le même: il s'agit d'offrir un stock limité de marchandises pendant un temps déterminé. Chez Qoqa, on propose un nouvel article chaque jour et la durée des ventes est fixée à

vingt-quatre heures. Chez Eboutic, plusieurs ventes ont lieu en parallèle et durent une semaine. Les prix des articles sont toujours largement inférieurs aux prix catalogue (30 à 80% de moins) et chaque lot est négocié directement avec un fournisseur.

Tester la réaction du marché

Pourquoi les fabricants écoulent-ils leur marchandise de cette façon? Comme dans le cas des magasins outlet, il s'agit souvent de liquider une collection sans cannibaliser le réseau de distribution classique. Mais pour beaucoup de marques, ce nouveau canal est également une plate-forme de communication attrayante. «Certains nous utilisent pour lancer de nouveaux produits ou tester la réaction du marché», explique Pascal Meyer, cofondateur de Qoqa. A en juger par l'exemple français, ce modèle est promis à un bel avenir. La société Vente-privee.com, basée à Paris, a été créée en 2001. Sept ans plus tard, elle emploie 800 personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de quelque 370 millions d'euros. ■



BILAN

UBS COMMENT EN EST-ON ARRIVÉ LÀ? P. 46 | **MANAGEMENT** J'AI RETOURNÉ MA VESTE P. 83 | **BREITLING SUCCESS** STORY HORLOGÈRE P. 100

NUMÉRO 243 Fr. 6.- € 4.-
DU 13.02 AU 26.02.2008

Pouvoir d'achat:
Nous n'avons jamais été aussi RICHES p. 38

Spécial énergie: La Suisse menacée de black-out