

Le talent de la semaine : vente-privée.com

Publié le 17 Avril 2016

Vente-privée.com continue de grossir avec l'acquisition de son concurrent espagnol. Il devrait passer la barre des 3 milliards d'euros de chiffre d'affaire

Wendy Bouchard : Cette semaine vous avez eu envie de nous parler de vente-privée.com.

Emmanuel Duteil : Alors ce choix peut paraître un peu banal, certains de nos auditeurs sont peut-être même entrain de se dire "bon qu'est ce que je peux bien apprendre sur Vente-Privée.com". C'est vrai que l'on parle souvent d'eux et puis le fondateur du leader français du déstockage sur Internet Jacques Antoine Granjon est assez reconnaissable avec sa grande chevelure. C'est un habitué des plateaux de télévision.

W.B. : Alors Emmanuel pourquoi donc nous parler d'eux ce matin ?

E.D. : Parce que Vente-privée continue de grossir. Cette semaine le site a annoncé le rachat de son concurrent leader sur le marché espagnol. Il a pris aussi une participation majoritaire dans le site suisse eboutic.ch.

Cela va renforcer sa position de leader en Europe du secteur du déstockage et lui permettre de dépasser la barre des 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. C'est indispensable de grossir au moment où Amazon est de plus en plus en pointe sur l'habillement ou à un moment où l'allemand Zalando se développe aussi fortement. Plus largement avec ces rachats ça montre à quel point la France est très en pointe sur ce marché du déstockage. Il suffit de voir aussi le dynamisme de Showroomprivé qui est le grand concurrent en France de Vente-privée.com.

W.B. : Comment expliquer justement que nous sommes très bon en France sur ce secteur ?

E.D. : On l'oublie souvent, mais la France est l'un des pays qui compte le plus de réussites dans le domaine de l'internet. Certes, nous n'avons pas réussi à créer un Amazon mais on a Cdiscount qui reste encore le numéro 1 du secteur en France. Certes, nous n'avons pas de Google, de facebook ou un autre géant mondial, mais on a su, sur des marchés de niche, créer des leaders : Blablacar, Sigfox, Sarenza...

W.B. : Mais comment est né Vente-privée ?

E.D. : C'est vraiment une idée toute simple: Jacques-Antoine Granjon, le fondateur, était déjà dans ce marché du déstockage de produits invendus. Il le faisait de façon traditionnelle dans des hangars. Il a vu la révolution Internet arriver et a pris très tôt ce virage. Entre temps, il a repensé tout le modèle.. Le déstockage ne doit pas être synonyme de "moche". Aujourd'hui ça paraît idiot,

mais ça a été un des premiers à se doter d'un studio de photo en interne pour mettre en valeur les produits. Le succès a été immense : Jacques-Antoine Granjon est aujourd'hui toujours à la tête de son entreprise.

Vente-privée et son fondateur, et au travers eux tous ces acteurs des nouvelles technologies en France, méritaient bien d'être mis en valeur ce matin...