

# Cdiscount.com

## MARKETPLACE



LANCEMENT  
D'UN SERVICE NOVATEUR,  
LA DISPONIBILITE IMMEDIATE

DOSSIER DE PRESSE

Contact Presse :  
Cdiscount Direction de la Communication : 06 80 39 50 71  
directiondelacomunication@cdiscout.com

# MARKETPLACE

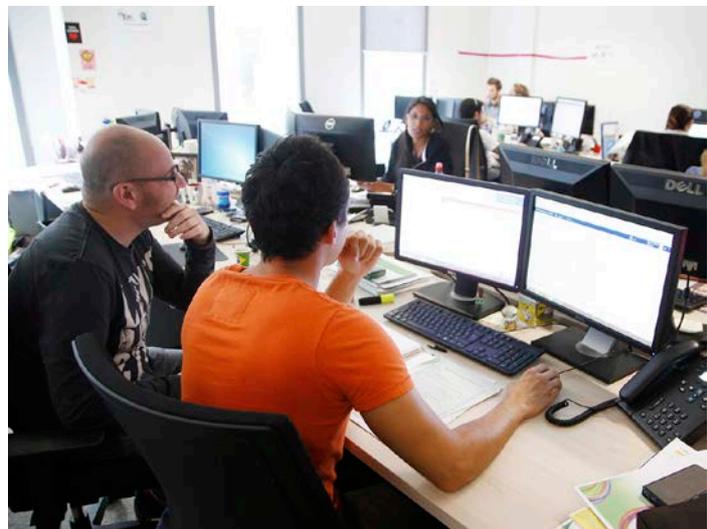
## le Marché

*accélère son développement  
et lance un service novateur,  
la disponibilité immédiate*

Lancée en 2011, la marketplace "C le Marché" a connu un succès rapide auprès des webmarchands, pour atteindre en 2014 près de 10 millions d'offres, proposées par 5 000 commerçants-partenaires. Depuis quelques mois, elle met à la disposition des commerçants une offre de fulfillment (service logistique et transport) très compétitive. Aujourd'hui, la marketplace "C le Marché" amorce une nouvelle phase de son développement axé sur un recrutement intense de nouveaux webmarchands et le déploiement de nouveaux services innovants comme la disponibilité immédiate et la montée en qualité des offres des commerçants-partenaires.

Cdiscount propose depuis plus de trois ans, aux webmarchands, de venir renforcer leur offre de produits sur sa marketplace "C le Marché". Les webmarchands accèdent ainsi à une vitrine puissante, attractive et bénéficient du trafic considérable du site qui enregistre en moyenne 11 millions de visiteurs uniques par mois.

La plateforme technique "C le Marché" permet aux webmarchands sélectionnés de disposer d'une interface en ligne pour gérer de façon autonome leur activité. Ceux-ci fixent librement leurs prix, leurs tarifs et les modalités de livraison, puis gèrent leur relation client et leur service après-vente. Les produits sont commandés et payés sur le site par les clients, et Cdiscount assure la sécurisation des paiements et prend en charge les risques de fraude et se rémunère via une commission sur les ventes réalisées.



## La disponibilité immédiate, un service novateur

En parallèle, Cdiscount lance son service de disponibilité immédiate, qui offre le confort d'un achat en ligne et la rapidité d'un retrait en magasin.



L'idée est simple et pourtant novatrice : proposer aux commerçants de proximité, même s'ils ne disposent pas d'un site web, de vendre leurs produits sur la marketplace "C le Marché". Ils disposent alors de deux moyens puissants pour développer leurs ventes : la vente de leurs produits en disponibilité immédiate pour les clients situés à proximité et la livraison nationale où leurs produits sont visibles par tous les internautes de Cdiscount, quelle que soit leur localisation.

## Retrait dans un délai de 2 heures en magasin

Quand le commerçant choisit la disponibilité immédiate, il doit renseigner l'adresse de son magasin, ses horaires d'ouverture, ses modes de mise à disposition des produits et la mise en vente de tout ou partie de son stock.

Lorsque les clients se localisent sur Cdiscount, ils accèdent aux offres locales des produits qu'ils recherchent, avec la possibilité de retirer directement leurs achats en magasin et d'éviter ainsi d'éventuels frais de livraison. Après avoir enregistré sa commande en disponibilité immédiate et réglé ses achats en ligne sur le site Cdiscount, le commerçant est immédiatement alerté par SMS. Dès lors, le client peut récupérer ses achats, en magasin, dans un délai de 2 heures.

Le succès de ce service est rapide : 200 commerçants de la région bordelaise ont rejoint la marketplace "C le Marché" de Cdiscount où ils proposent déjà près de 40 000 offres en disponibilité immédiate. Les commerçants nantais peuvent également accéder à ce service, étendu à Lyon et Toulouse. Le maillage se poursuit sur l'ensemble du territoire français.



## Le fulfillment

Dans le but d'aider les webmarchands à renforcer leur compétitivité et leur qualité de service, Cdiscount met ainsi à leur disposition le fulfillment, qui leur permet de s'appuyer sur sa logistique industrielle et d'accéder à ses 17 500 points de retrait gratuits, soit le plus grand réseau de points de retrait français. Cette nouvelle offre est d'ores et déjà un succès avec plusieurs milliers de colis expédiés.



## La disponibilité immédiate vue par les commerçants



### JL Store à Villenave-d'Ornon (33)

"Pour doper mes ventes de prêt-à-porter, je travaille depuis quelques années avec des sites de vente en ligne nationaux. Quand nous avons été sollicités par Cdiscount, j'ai tout de suite été intéressé par leur service de disponibilité immédiate, que le site est le seul à proposer. Depuis 7 mois, c'est un réel succès : les clients ont tous les avantages d'un achat en ligne, avec la qualité de service d'un magasin de proximité. Je propose en effet systématiquement au client d'essayer les vêtements sur place, avec la possibilité de changer éventuellement la taille, et il arrive souvent qu'il poursuive ses achats sur place. J'ai élargi ma zone de chalandise bien au-delà de Bordeaux. Quant aux ventes nationales, elles me permettent de sentir les tendances et de renforcer mes stocks sur les produits qui tournent le mieux."

### Établissement Guy Lafond à Bordeaux (33)

"Nous proposons un produit assez pointu, le matériel de couture, qui ne trouve pas nécessairement sa clientèle localement. Nous avons donc mis en place notre site web pour développer la vente à distance, mais l'accès à Cdiscount apporte une visibilité bien meilleure à nos produits. Avec le retrait en magasin, les clients sont rassurés, à la fois, sur le positionnement prix et sur la qualité des produits, puisqu'ils voient que nous avons pignon sur rue en plein cœur de Bordeaux. Ce sont des ventes que nous n'aurions pas faites sans cela. Et à terme, ce seront peut-être des clients fidélisés..."



### Buy4Cheap à Mérignac (33)

"Nous avons ouvert l'entrepôt Buy4Cheap il y a quatre ans, adossé à notre site web vitrine, pour proposer aux clients de Mérignac une sélection de produits jardin, électroménager, déco et bricolage. Situés dans une zone d'activité, le seul moyen pour se faire connaître, c'est la visibilité en ligne. C'est la raison pour laquelle nous avons été séduits par l'opportunité d'accéder à la marketplace de Cdiscount, et de bénéficier de la puissance de référencement et de réputation du site. La disponibilité immédiate est un argument fort pour les clients, qui leur évite les frais de livraison et leur permet de voir les produits. Nos clients Cdiscount viennent de plusieurs dizaines de kilomètres à la ronde : on n'aurait pas pu étendre autant notre zone de chalandise sans un gros investissement publicitaire. Et au national, nous avons pu multiplier par trois les ventes de gros électroménager, pour lequel on ne dispose pas d'une base de clients locaux suffisante."

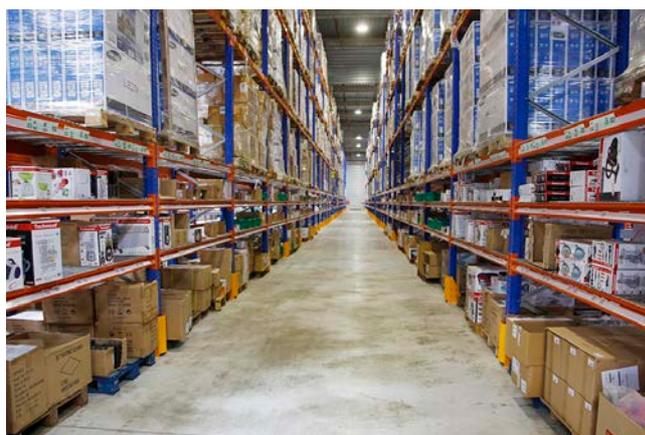
# Cdiscount.com

Fondée en 1999, aujourd'hui filiale de Cnova N.V., le pôle e-Commerce du groupe Casino, l'entreprise a enregistré depuis sa création plus de 16 millions de clients : un internaute acheteur français sur trois est client. Cdiscount tient sa force de sa capacité à acquérir les bons produits au bon prix, de sa qualité de service et de sa stratégie multicanale qui s'appuie sur un réseau de distribution de 17 500 points de retrait, dont 2 500 magasins du groupe Casino. Son modèle économique repose sur une offre large et optimisée, une très forte réactivité commerciale et un référencement Internet optimal.



Classée comme une des premières enseignes françaises en image-prix, Cdiscount propose ainsi une offre produit de plus de 100 000 références réparties autour d'une quarantaine d'univers. L'entreprise poursuit la diversification de son offre, notamment à travers le développement de sa marketplace, baptisée "C le Marché", qui permet à des partenaires sélectionnés de proposer près de 10 millions d'offres supplémentaires.

Cdiscount affiche son ambition : offrir les meilleurs prix sur tous ses produits et assurer un service de qualité en s'appuyant sur une logistique intégrée forte d'une capacité de stockage de plus de 200 000 m<sup>2</sup> : 110 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts pour les petits colis et 5 000 m<sup>2</sup> de stockage dédié au vin dans la région bordelaise, 86 000 m<sup>2</sup> à proximité de Saint-Étienne pour les gros colis.



L'audience de Cdiscount place le site dans le Top 3 des sites les plus fréquentés du e-commerce et permet à sa régie 3W Régie, qui commercialise l'espace publicitaire des grands sites marchands (Priceminister/Vivastreet, Mistergooddeal, etc.) de s'imposer comme une des principales régies de France.

Accessible en ligne, au téléphone ou par courrier, le Centre de relation client de Cdiscount est le premier du secteur à obtenir la certification NF 345, délivrée par l'Afnor.

## Histoire

Cdiscount a été fondée en 1999. D'abord consacré aux produits culturels, le site dédié aux achats en ligne à prix discount s'est rapidement affirmé comme un défricheur de tendances, ouvrant ses pages à la high-tech en 2000, au prêt-à-porter en 2002, au vin et gros électroménager en 2004, à l'automobile et au voyage en 2007, et poursuivant avec succès sa diversification pour aujourd'hui proposer les meilleures offres sur une gamme de produits et services de plus en plus large. L'ouverture de sa marketplace "C le Marché" en 2011 a permis de renforcer encore l'étendue de son offre.



## Organisation

Cdiscount est implantée à Bordeaux depuis sa création, emploie plus de 1 300 personnes. Son organisation repose sur une des plus grandes plateformes logistique dédiée au e-commerce de France.

Tous les produits légers sont stockés dans 110 000 m<sup>2</sup> d'une plateforme logistique unique bâtie dans la zone industrielle de Cestas Pot au Pin. Celle-ci est située à proximité des grands axes de communication, et regroupe les capacités logistiques de Cdiscount avec une puissance de traitement supérieure à 125 000 colis / jour. Cette base logistique est complétée par un entrepôt dédié au vin de 5 000 m<sup>2</sup> basé à Blanquefort et par 86 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts près de Saint-Etienne pour le stockage et la distribution des produits lourds et/ou encombrants.



Cdiscount est une filiale de Cnova, le pôle e-commerce du groupe Casino. Avec un volume d'affaires de 4,9 milliards de dollars TTC, essentiellement réalisé en France et au Brésil, Cnova est l'un des acteurs majeurs du e-commerce à l'échelle mondiale. Cnova s'appuie sur les sites de Cdiscount en France, Colombie, Thaïlande, Vietnam et Côte d'Ivoire, et Extra.com, CasasBahia.com et Pontofrio.com au Brésil.

## Développement à l'international

Cdiscount est présent en Belgique, en Côte d'Ivoire, en Thaïlande, au Vietnam, en Colombie et en Equateur. Dans l'esprit du positionnement Cdiscount, "Les meilleurs produits au meilleur prix", les sites bénéficient d'un adossement à des réseaux d'enseignes locales du groupe Casino, qui sont leaders sur leurs marchés respectifs : BigC en Thaïlande et au Vietnam et Éxito en Colombie.



## Offres sur le site

### • Plus de 40 univers

- Produits culturels : DVD, jeux vidéo, musique, livres...
- High Tech : TV, hifi, photo & vidéo, tablettes, téléphonie...
- Informatique : ordinateurs, imprimantes, écrans, disques durs, réseau, consommables...
- Equipement de la maison : électroménager, meubles, décoration, entretien...
- Equipement de la personne : prêt-à-porter, chaussures, sport, sacs, bijoux, lunettes...
- Hygiène / Beauté : cosmétique, forme, soins, parfumerie...
- Alimentaire : vins & spiritueux, épicerie, confiserie...
- Pour l'enfant : jeux, jouets, articles de puériculture...
- Services : financement, paiement, garanties, assurances, voyages...



### • C le Marché : la marketplace de Cdiscount

C le Marché est une plateforme technique permettant à des vendeurs sélectionnés de bénéficier d'une vitrine attractive sur le web dans l'objectif de générer de nouvelles ventes. Les partenaires sont sélectionnés sur la qualité de leurs offres, leur positionnement prix et leur savoir-faire logistique. 9 millions d'offres sont proposées par les 5 000 commerçants-partenaires.

### • Les points de vente Cdiscount

Cdiscount c'est aussi deux magasins physiques pilotes situés :

- au Bouscat, à proximité de Bordeaux.

- à Paris au 63, rue du Bac dans le 7<sup>ème</sup> arrondissement

Ils concentrent leurs offres sur 2 000 références sélectionnées parmi les meilleures ventes du site en high-tech, informatique, petit électroménager, jouets, Blu-ray, DVD et jeux vidéo, ainsi qu'une sélection de vins et spiritueux.

### • Cdiscount Pro

Cdiscount a aussi mis en place une offre dédiée aux professionnels via le site dédié Cdiscount Pro, qui propose des offres adaptées à chaque activité, assorties de services spécifiques.



## Quelques chiffres

- Un volume d'affaires de 1,6 milliard d'euros
- Plus de 1 300 collaborateurs
- 115 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts en région bordelaise et 86 000 m<sup>2</sup> à proximité de Saint-Étienne pour les produits lourds
- 900 000 visiteurs par jour avec un pic de 2,5 millions lors de l'ouverture des soldes d'hiver
- 16 millions de clients
- 100 000 références en propre
- Près de 10 millions d'offres de partenaires via "C le Marché"
- 30 000 ventes par jour en moyenne
- 17 500 points relais en France (Pickup, Relais Colis, Mondial Relay, So Colissimo)
- dont 2 500 points retraités Cdiscount dans les enseignes du groupe Casino
  - En partenariat avec les enseignes de proximité pour les petits colis
  - Dans les hypermarchés, supermarchés, Franprix et Leader Price pour les gros colis

## Informations pratiques

### Cdiscount.com

Siège : 120-126, quai de Bacalan - 33067 Bordeaux  
téléphone : 05 57 14 45 00 - du lundi au samedi 08h30 à 18h30  
Magasin et relais colis Bordeaux : 43 av Libération 33110 Le Bouscat  
Magasin Paris : 63 rue du Bac 75007 Paris

### Service client

En ligne : sur l'espace client 100% sécurisé accessible 7 jours/7 et 24h /24h depuis la page d'accueil de Cdiscount.com ou à l'adresse : <http://clients.cdiscount.com>

Par courrier : Cdiscount.com - SGPN Service Clients BP 90200 - 93472 Neuilly-sur-Marne.