

OneStock lève 72 millions de dollars pour relever de nouveaux défis

La société OneStock qui propose une suite logicielle permettant aux retailers d'optimiser leurs parcours clients, tout en améliorant leurs performances commerciales, vient de réaliser la plus grosse levée de fonds de son histoire. Son but : se déployer à l'international et se diversifier.

Temps de lecture : minute

21 mai 2024

« L'un des principaux sujets pour les marques et les distributeurs est la disponibilité produit. Pour les marques, il devient crucial que le client ait accès à l'entrepôt du magasin mais aussi aux stocks qui se trouvent dans les boutiques. Le consommateur est de plus en plus exigeant, il veut avoir accès à toute la gamme de produits mais également pouvoir récupérer ses articles facilement et rapidement. » C'est le constat qu'a dressé Romulus Grigoras avant de créer OneStock en 2015. L'entrepreneur a mis au point une solution de gestion des commandes pour les acteurs du commerce en ligne afin d'unifier les stocks des entrepôts jusqu'aux magasins en passant par les fournisseurs. Mais aussi d'enregistrer les commandes et de les expédier via les meilleurs canaux possibles en fonction du choix du client. OneStock propose ainsi aux entreprises d'optimiser les coûts d'expédition, de diminuer leur empreinte carbone et d'enrichir les expériences d'achats.

Aujourd'hui, la société travaille avec 80 enseignes, comme Intersport, Sport 2000, ba&sh, Kaporal ou encore le parfumeur Marionnaud. La société, implantée en France et en Angleterre réalise « 40 % de son

chiffre d'affaires » outre-manche et enregistre une croissance « *rentable, de plus de 30 % ans chaque année* », précise son dirigeant. Pour continuer à se déployer en Europe mais également à l'international, OneStock vient de réaliser sa plus grosse levée de fonds. Auparavant, l'entreprise, accompagnée par le fonds Silver Field Capital, ne communiquait pas.

Se diversifier dans le bricolage ou l'industrie

La société vient cette fois de réunir 72 millions de dollars auprès de Summit Partners, investisseur en capital-croissance. Grâce à cela, OneStock s'implante en Italie et en Allemagne et vise les pays nordique mais surtout les USA. « *Notre ambition est d'asseoir notre position de leader européen mais aussi d'attaquer les Etats Unis et d'aller titiller nos grands concurrents américains. Nous avons réussi à nous imposer en Europe alors que le marché est très concurrentiel, il n'y a pas de raison qu'on ne trouve pas notre place aux US* », estime Romulus Grigoras.

En France et en Europe, le marché est en effet de plus en plus mature. Mais toujours en croissance. Selon le cabinet de conseil international Forrester, le marché devrait continuer à croître de 13 % par an et atteindre 2 milliards d'euros en 2026.

Grâce à sa levée de fonds, la société veut également explorer de nouvelles verticales, en se diversifiant dans le bricolage, la pharmacie ou l'industrie au sens large. « *Le BtoB est intéressant. C'est un marché bien supérieur en termes de taille au BtoC* », souligne le dirigeant.

En parallèle, OneStock, qui emploie 120 salariés, devrait recruter « *quelques dizaines de personnes dans les deux ans à venir* », notamment pour continuer à développer ses produits. « *Nous allons continuer à investir dans la partie service client, pour qu'elle soit plus sophistiquée via notamment des investissements dans l'intelligence artificielle et le*

deep learning. Nous réfléchissons également à de nouveaux scénarios d'économie circulaire pour la seconde main », détaille Romulus Grigoras.



À lire aussi
NRF 2024 : 4 entreprises françaises qui veulent repenser le retail



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Jeromine Doux