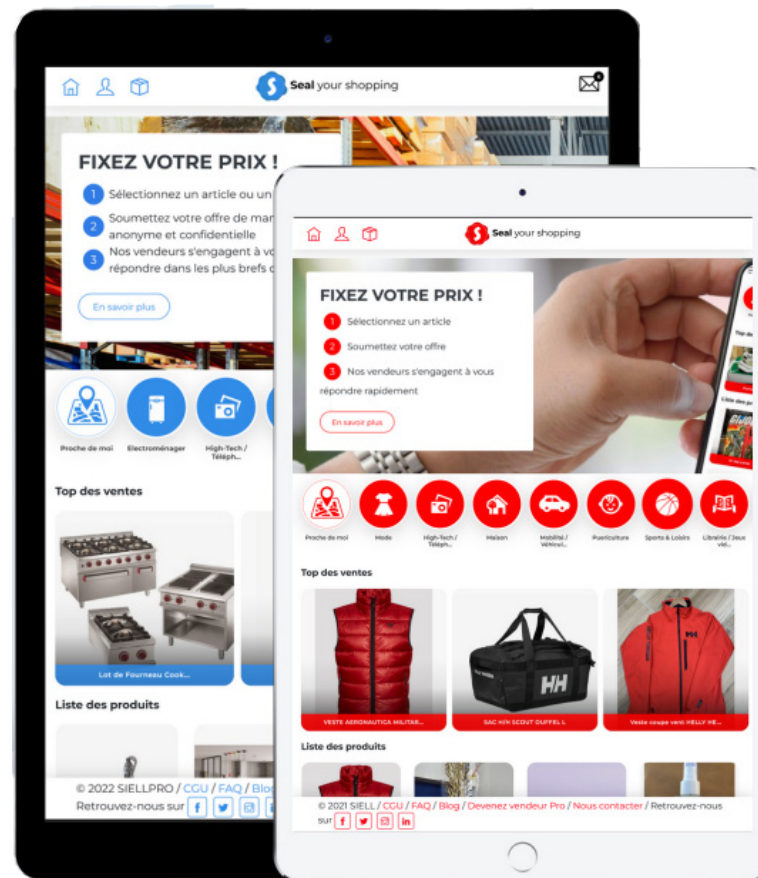




COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**SIELL,
expert et leader de la vente
sous pli, lance SiellPro :
La déclinaison professionnelle
de la plateforme qui redonne
vie aux invendus**



En vertu de la loi AGECE – Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire – il est interdit aux professionnels, depuis le 1er janvier 2022, de détruire leurs invendus non-alimentaires.

Légiférant en faveur de l'économie circulaire, le gouvernement entend bouleverser les modèles usuels de production et de consommation et accélérer la transition afin de limiter les déchets, préserver les ressources naturelles, le climat et la biodiversité.

Concrètement, les invendus sont constitués de produits neufs, en sortie d'usines ou de commerces, qui n'ont malheureusement pas trouvé preneur sur le marché.

Ils représentent, peu ou prou, 3% du chiffre d'affaires des entreprises non-alimentaires, soit, 4,3 milliards d'euros ([source](#)) !

S'ils ne sont pas valorisés et consommés, même à moindre coût, ces invendus sont un véritable fléau, et ce, à plusieurs égards : gaspillage monstre, invraisemblance écologique au regard des ressources nécessaires à la production ainsi que pertes sèches pour les producteurs et distributeurs.

Eu égard à cette aberration écologique et à ses conséquences économiques, [Siell.com](#), déjà connue du grand public en tant que spécialiste des articles déstockés et invendus à destination des particuliers, lance SiellPro.com, marketplace 100% professionnelle.



SIELLPRO.COM, SPÉCIALEMENT CALBRÉE POUR LES PROFESSIONNELS

Visant à lutter contre la surconsommation et à valoriser les produits délaissés ou déclassés, Siell.com est une plateforme de vente digitale et décentralisée, avant-gardiste et spécialisée dans la vente sous pli en BtoB ou en BtoC.

Avec le lancement de **SiellPro.com**, la plateforme entend faciliter la vie des professionnels en leur permettant la mise en vente des invendus, grâce un service clé en main.



SIELLPRO.COM, SIMPLE ET EFFICACE

Spécialement calibrée pour les pros, Siellpro.com est redoutable d'efficacité tout en étant simplissime d'utilisation.

- 1 Le professionnel met en ligne ses produits ;
- 2 Les acheteurs formulent les offres d'achats, qui sont remises scellées, de manière à assurer une parfaite confidentialité ;
- 3 Le professionnel accepte ou décline l'offre ;
- 4 En cas d'accord, le paiement en ligne est 100% sécurisé ;

Cerise sur le gâteau : SiellPro.com s'occupe de la logistique grâce à sa prestation « Envois intégrés ».

UNE OFFRE SUR-MESURE OÙ LE VENDEUR EST SEUL MAÎTRE À BORD

L'offre SiellPro permet aux professionnels de bénéficier, en premier lieu, d'une vitrine personnalisée : présence en ligne, vente et livraison sur internet.

Ensuite, la collaboration avec Mangopay permet d'assurer la fiabilité ainsi que la sécurité des paiements. Avec SiellPro, une fois l'offre acceptée, le montant est rapidement crédité : pour les pros, c'est l'assurance d'être payé.

Enfin, la livraison intégrée fait, elle aussi, partie de la prestation, grâce notamment à diverses collaborations avec des partenaires nationaux.

UNE PLATEFORME RÉELLEMENT DIFFÉRENTE

Avec SiellPro, outre le fait d'augmenter significativement leur chance de vendre, les professionnels s'affranchissent des inconvénients des plateformes généralistes, tout en accédant à de nouveaux canaux de distributions, sans concurrence sur les prix de vente, et en optimisant leur fonds de roulement.



BON SENS, ÉCONOMIE CIRCULAIRE, ÉCORESPONSABILITÉ ET... CONFORMITÉ JURIDIQUE

Comme évoqué précédemment, les invendus non-alimentaires représentent 4,3 milliards d'euros, dont 300 millions d'euros sont détruits chaque année.

L'interdiction de destruction qui frappe les professionnels depuis le 1er janvier 2022 vient s'ajouter aux contraintes légales et sociétales, intensifiant un peu plus une pression déjà conséquente.

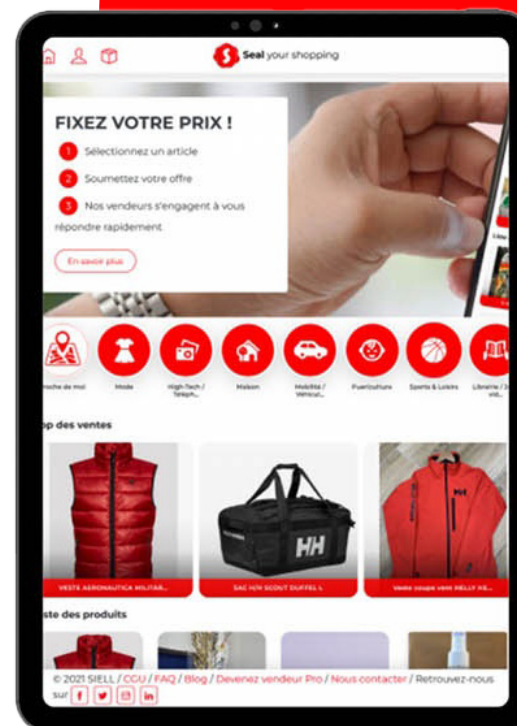
Professionnels et acteurs du marché de la seconde main doivent rapidement trouver de nouveaux canaux, de distribution pour les uns, d'approvisionnement pour les autres.

Pour pallier ces difficultés, agir de manière responsable et écoresponsable, faire face à la demande grandissante, tout en s'assurant d'être conforme avec la législation en vigueur, la solution existe : [Siell.com](https://www.suell.com).

La différence de Siell repose sur sa méthode de vente, qui n'a encore jamais été digitalisée. En effet, innovante s'il en est, cette méthode permet à l'acheteur de formuler une offre d'achat de manière entièrement anonyme. Côté vendeur, libre à lui de conclure ou non l'affaire. Quant à la transaction, elle est, elle aussi, 100% confidentielle.

Concernant la méthode de vente propre à Siell, Yann Le Flochmoan, co-fondateur de la plateforme, la tient du monde de la distribution automobile.

« Dans le secteur automobile, nous avons pour habitude de vendre des véhicules âgés via la méthode de vente sous pli. Cette pratique laisse l'acheteur formuler son offre (au feeling). Très souvent, grâce à cette méthode, le prix de vente était plus élevé que prévu. »



Au-delà de cette spécificité, [Siell.com](https://www.suell.com) met à dispositions de ses clients tous les services attendus d'une plateforme de vente en ligne :



Paiement 100% sécurisé ;



Solutions logistiques ;



Gestion des réclamations.

Pour plus de précisions, Siell met en place des visios afin d'expliquer le concept plus en détail propose même des démonstrations.

UN CONCEPT AMBITIEUX MAIS Ô COMBIEN RÉALISTE

Avec une ambition non feinte, Siell souhaite devenir l'intermédiaire de référence de ce marché en plein essor et lorgne logiquement sur la première marche du podium.

Nous souhaitons nous développer le plus rapidement possible en France, et, ensuite, exporter notre concept, dans un premier temps en Belgique.

Siell aspire à s'inscrire durablement comme un acteur de référence du marché.



À PROPOS DE DEBORAH ET YANN LE FLOCHMOAN, LES COFONDATEURS DE SIELL

Disposant d'une décennie d'expérience dans le bâtiment et de 3 années passées dans le courtage immobilier, Deborah, 38 ans, fonde Siell avec Yann, 43 ans, fort de 17 années d'expérience au sein de la direction générale d'un groupe de distribution automobile.

Durant ces expériences, distinctes mais complémentaires, ils constatent, au sein de leur structure, l'importance et la valeur des stocks morts, produits délaissés ou déclassés, ayant pour cause une erreur de commande ou une mauvaise utilisation, qui finissent malheureusement leur cycle de vie jetés ou donnés.

L'idée s'impose donc d'elle-même dans l'esprit de Deborah et Yann : valoriser ces produits, digitaliser et démocratiser la « vente sous pli » du secteur automobile.

Le résultat ? Un deal gagnant-gagnant : le vendeur monétise des produits qu'il pensait perdus, et l'acheteur réalise une bonne affaire en fixant lui-même son prix.

Leur prochain projet est de s'orienter sur la vente de produits de collectivités (comme Ardennes Métropole, les mairies...), de produits du BTP ou encore de produits du bricolage.

POUR EN SAVOIR PLUS

 [Site web](#)



SIELL.COM