



LE REPORTAGE

CERTIDEAL, LE RECONDITIONNEUR DE SMARTPHONES FRANCAIS QUI CONVOITE L'EUROPE

GIULIETTA GAMBERINI



La startup, créée en 2015, vient de lever 2 millions d'euros pour investir l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni. Elle parie sur le marché croissant des smartphones reconditionnés.

Un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, 15 salariés, 45.000 clients en 2017... Créée il y a à peine deux ans, en novembre 2015, Certideal, startup spécialisée dans le reconditionnement des smartphones et tablettes, se porte bien.

"Cette année, tous les quatre mois, nos ventes ont doublé", résume Laure Cohen, cofondatrice de l'entreprise avec Yoann Valensi.



UN TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN DE 22,3% ENTRE 2015 ET 2020

Les affaires profitent de l'essor du marché des smartphones reconditionnés, dont selon le cabinet GfK, cité par plusieurs titres de presse, 1,9 million ont été vendus en 2016 -contre 20,2 millions d'appareils neufs: 50% de plus que l'année précédente. Selon l'International Data Corporation (IDC), entreprise américaine spécialisée dans la réalisation d'études de marché dans les domaines des technologies de l'information et de l'électronique, au niveau mondial, entre 2015 et 2020, le marché des smartphones reconditionnés passera de 81,3 millions à 222,6 millions d'appareils, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 22,3%.

Pour Yoann Valensi, "la tendance rapprocherait même de plus en plus le marché des smartphones à celui des voitures, constitué à deux tiers de produits d'occasion".

Pour surfer cette vague, la startup, qui avant le lancement du site avait levé 300.000 euros, vient ainsi de compléter une deuxième levée de fonds, de 2 millions d'euros, auprès de deux fonds d'investissement: Citizen Capital, spécialisé dans l'*impact investing*, et Inter Invest Capital, qui soutient les PME de croissance. L'objectif est d'investir en 2018 quatre autres pays européens, que Certideal considère prometteurs en termes de marchés et de possibilités de partenariats: l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie et le Royaume-Uni. Cela implique de traduire le site en quatre langues, et de renforcer encore davantage le nombre de développeurs, mais aussi de profils techniques parmi les effectifs. En 2018, Certideal espère ainsi atteindre un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros.

"NOUS GÉRONS INTÉGRALEMENT NOTRE OFFRE"

Si l'entreprise envisage d'étendre son offre aux ordinateurs portables, le modèle du business, qui s'est révélé gagnant, ne va en revanche pas changer. Afin de vaincre l'une des principales résistances à l'achat de téléphones reconditionnés, à savoir la confiance, Certideal mise en effet dès le départ sur une différence par rapport à des concurrents tels que Back Market ou la Fnac: *"Nous ne nous limitons pas à la mise en relation entre vendeur et acheteur, mais gérons intégralement notre offre"*, souligne Laure Cohen. Les téléphones d'occasion sont en effet achetés directement par Certideal soit auprès des particuliers via le site, soit auprès de fournisseurs spécialisés -notamment des filiales d'Apple-, et ensuite soumis à un contrôle technique sur 30 points précis effectués en interne.

"Une garantie de 18 mois, identique à celle des produits neufs, est assurée", ajoute Laure Cohen, qui envisage par ailleurs d'adhérer au label "mobile certifié reconditionné" de RCube. *"Un modèle semblable à celui de l'Allemand reBuy"*, reconnaît Yoann Valensi, pour qui toutefois ce dernier est *"bien plus axé sur le B2B"*.



PRIX ET CONSCIENCE ÉCOLOGIQUE

L'entreprise se rémunère grâce à une différence "de 10% à 20%" entre le prix d'achat et celui de revente. Les consommateurs profitent néanmoins d'une économie pouvant aller de 30% à 80% par rapport au prix de vente initial du produit neuf. *"Un écart qui correspond à celui existant entre voitures neuves et d'occasion"*, et qui dépend justement de la valeur que conserve le produit d'occasion, en fonction de son caractère plus ou moins récent.

"Pour les iPhone S, produits d'actualité et que pourtant Apple ne vend plus, l'achat de smartphones reconditionnés est la seule solution, et l'économie peut atteindre 60%", souligne Laure Cohen.

Le panier moyen est de 370 euros. Mais si la possibilité de payer moins chère compte, 15% des clients de Certideal sont poussés par des motivations plutôt écologiques, estime l'entreprise, qui dans ses communiqués le souligne: bien que trois quarts de l'empreinte environnementale des smartphones soit liés à leur fabrication, et qu'ils contiennent des métaux rares, leur durée d'utilisation moyenne n'est que de deux ans, et 88% de ceux qui sont jetés peuvent encore fonctionner. Chaque smartphone d'occasion permettrait ainsi d'éviter l'émission de 75 kilos de CO2, insiste la startup française, convaincue qu'environnement, *"service et qualité"* peuvent aller ensemble.