

# Lokki lève 4 millions d'euros pour développer la location de matériel de loisirs

*La plateforme de location d'équipements sportifs réalise son premier tour de table. Le but : s'attaquer à tous type de loisirs en se diversifiant dans le bricolage, le jardinage ou l'événementiel.*

Temps de lecture : minute

---

1 décembre 2022

" La durée moyenne d'utilisation d'une perceuse durant toute sa vie est de 12 minutes. Aujourd'hui, les comportements sont donc plutôt tournés vers l'usage que la propriété. " Face à ce constat, la société Lokki a décidé de créer une plateforme de location d'équipements en se concentrant sur le sport, dans un premier temps. Notamment parce que le marché est porteur. " En 2021, 17 millions de Français ont loué du matériel sportif ", assure la startup, créée en 2019. Son objectif est donc de cibler les commerces de sport indépendants mais également les chaînes de magasins, pour leur permettre d'intégrer ce service. Selon Lokki, " les points de vente misent en effet sur la location pour mieux répondre aux attentes de leurs clients. " Et la tendance aurait pris de l'ampleur ces deux dernières années.

## 4 millions d'euros pour intégrer de nouveaux loisirs

Pour accélérer sur ce marché, la startup, qui a commencé par la location de vélos, de skis et de matériel pour les sports nautiques, cherche désormais à se diversifier. Son ambition : " devenir un réflexe de la location de loisirs ", indique Raphaël Masbou, dirigeant et cofondateur de la société, aux côtés de Benoit Prigent et Jérémy Masbou.

Afin d'intégrer de nouveaux services à sa plateforme, la société vient de réaliser une première levée de fonds de 4 millions d'euros auprès du fonds Racine2. Lokki s'entoure également de business angels reconnus tels que Guillaume Rouby (CMO de Back Market), Gary Anssens (via Machame), Kerala Venture, Paulin Dementhon (Co-founder Drivy), Arthur Waller (CEO Pennylane) ou encore Pierre Emmanuel Bercegeay (CEO OuiHelp). " Notre objectif est de nous étendre à tous les secteurs du loisirs : le bricolage, le jardinage et l'événementiel ", explique Raphaël Masbou, qui ne s'adresse qu'aux particuliers, et leur proposera ainsi de louer du matériel pour un mariage, un anniversaire ou pour des travaux d'aménagement par exemple.

# S'étendre en Espagne et en Italie

La société qui travaille déjà avec 800 magasins a réalisé plus de 500.000 locations grâce à sa plateforme. " *60 % de nos clients ne proposaient pas d'activité de location jusque-là* ", indique le dirigeant.

La startup de 20 salariés envisage, dans le même temps, de doubler ses effectifs et de recruter 20 personnes d'ici fin 2023. " *Notre objectif est également d'amorcer notre conquête de l'Europe l'année prochaine* ", souligne Raphaël Masbou. Présente quasi uniquement en France, Lokki veut étendre sa présence chez ses voisins en commençant par l'Espagne et l'Italie. " *Ce sont des pays qui ressemblent à la France d'un point de vue touristique et donc des marchés intéressants pour le sport et le loisirs* ", poursuit le dirigeant. D'ici deux ans, la startup s'est fixée pour objectif de rassembler 3.000 points de vente.

---

Article écrit par Jeromine Doux