

Sline lève 6 millions d'euros pour accélérer sur le marché de l'occasion

La startup, qui a créé un logiciel pour permettre aux e-commerçants de lancer leur offre de location, veut se renforcer sur le marché de la seconde main. Accompagnée par de nouveaux investisseurs, elle envisage d'améliorer sa plateforme et de s'internationaliser rapidement.

Le marché mondial de la seconde main pèse 105 milliards d'euros et il pourrait tripler d'ici 2025, selon le ministère de l'Économie et des finances. Créée en 2021, Sline se positionne sur ce marché en plein essor. La startup a créé une plateforme à destination des e-commerçants, pour leur permettre de lancer une offre de location : « *Dans le contexte d'une prise de conscience environnementale grandissante, se positionner sur le marché de la seconde main est un des principaux enjeux pour les retailers* », assure Anaïs Desmoulins, cofondatrice de Sline aux côtés de Florian Champeix et de Matthias Bourg.

Pour autant, plusieurs défis sont à relever pour les e-commerçants. D'abord, ils doivent trouver un nouveau business model. Puis ils doivent s'assurer que leurs clients paieront leurs mensualités pour la location du bien. Sans compter la logistique et la gestion de la fin du cycle de vie du produit. Sline a donc pris en compte ces différents enjeux pour intégrer de nouveaux services à sa plateforme. « *La solution permet de gérer les paiements récurrents, de*

proposer une offre d'assurance mais aussi de reconditionner les produits en fin de vie grâce à des partenariats », souligne la dirigeante.

Multiplier par quatre son nombre de clients

Pour accélérer, la startup qui compte une dizaine de clients, vient de boucler une levée de fonds de 6 millions d'euros en série A auprès du startup studio La Fabrique by CA, son investisseur historique mais également du Crédit Agricole Consumer Finance, *« qui souhaite accompagner ses clients vers l'économie d'usage. »*. Grâce à ces fonds, Sline veut multiplier sa croissance par trois et par quatre son nombre de clients en 2023.

Pour ce faire, l'entreprise souhaite, dans un premier temps, améliorer son outil. *« L'objectif est de consolider les fonctionnalités de notre produit, comme l'assurance ou la solution de financement que nous proposons à nos clients, leur permettant de déléguer la gestion et de capter directement la valeur du bien destiné à la location »,* indique la dirigeante. La société intègre également à son outil un service de scoring qui, grâce à la data, va permettre aux e-commerçants de savoir si le locataire est solvable. *« Cela va permettre de "scorer" le degré de confiance d'un client et d'évaluer le risque de fraude »,* complète Anaïs Desmoulins.

Adresser l'écosystème de la maison et du bureau

En parallèle, Sline, qui opère surtout dans les secteurs high tech, mobilier, puériculture ou mobilité douce, souhaite s'ouvrir à d'autres domaines d'activité. *« Globalement, nous souhaitons adresser de façon plus large tout l'écosystème de la maison et du bureau, de la musique à l'électroménager »,* souligne la cofondatrice, qui envisage d'étoffer ses équipes en passant de 15 à 20 salariés d'ici fin 2023.

Pour s'asseoir sur le marché de la seconde main, Sline souhaite également s'internationaliser en Europe. En ciblant en premier lieu l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne dès 2024. L'idée : accompagner ses clients souhaitant déployer leur offre de location à l'échelle européenne, mais aussi adresser des marchés aux cultures et aux usages proches.

Article écrit par JEROMINE DOUX