Elyn, pionnier français du try-before-you-buy, lève 2,5 millions d’euros

Fondé en 2022, Elyn, le spécialiste des services aux acteurs du e-commerce, transforme l’expérience client en lui permettant d’essayer ses achats en ligne avant de les payer.

Temps de lecture : minute

---

8 mars 2023

Dans le e-commerce, 70 % des paniers de shopping sont abandonnés. C’est pour convertir ces paniers en achats qu’El Mehdi Hachad et Hamza Sentiss ont créé en 2022 Elyn, un outil digital à destination des e-commerçants pour optimiser leurs performances et l’expérience client. Le principe : proposer aux clients d’essayer les produits avant de les acheter et mettre à disposition des e-commerçants une solution de gestion des retours avancée : " *L’un des principaux freins à l’achat en ligne reste l’impossibilité de voir, de toucher et d’essayer le vêtement*, explique El Medhi Hachad. *Grâce à notre solution, le client va pouvoir choisir l’option “Essayer avant d’acheter” au moment de passer sa commande. Il disposera alors de cinq jours pour tester le vêtement et le retourner s’il ne lui convient pas. Il ne sera débité que des vêtements qu’il conserve et aura également la possibilité, au moment du retour, de demander un échange. Pour le marchand, c’est l’assurance d’avoir un retour en stock rapide et de pouvoir convertir des clients hésitants* ".

Augmenter le taux de conversion des e-

commerçants

Proposé depuis quelques années par Amazon et Zalando, le try-before-you-pay représente un marché à fort potentiel. La conjonction des deux solutions (“essayer avant d’acheter” et “échange en retour”) est un puissant levier de profitabilité pour les commerçants : les marques équipées d’Elyn décuplent leurs ventes tout en réduisant le coût de leurs retours.

En un an, la startup a conquis une vingtaine d’e-commerçants, dont The Bradery, Maison Labiche, Noliju et Thelma Rose. Choisie par plus de 20 % des clients au moment du paiement en ligne, la solution de try-before-you-buy augmente le taux de conversion des marchands jusqu’à 30 %. Et 40 % des demandes de retours sont converties en échange.

15 postes à pourvoir d’ici fin 2023

Devant la preuve de l’efficacité de cette solution clé en main, des soutiens de taille ont rejoint l’aventure : en ce début mars, Elyn lève 2,5 millions d’euros auprès des fonds d’investissement Headline et Sequoia Capital, ainsi que des business angels Motier Ventures (Family Office des propriétaires des Galeries Lafayette), Michaël Benabou (Veepee & Financière Saint James) et Marc Ménasé (Founders Future).

Cette levée de fonds va lui permettre d’accélérer sa croissance et de poursuivre son développement commercial auprès de grands noms du e-commerce en Belgique, en Allemagne et dans d’autres pays en fonction de la demande de ses clients. La startup compte également doubler son effectif, composé de quinze spécialistes techniques ayant fait leurs armes dans les meilleures fintechs et scale-ups françaises. Quinze nouveaux talents, dont des développeurs, seront recherchés d’ici la fin de l’année.

À lire aussi

Lengow rachète netRivals pour consolider son "intelligence" e-commerce

---

Article écrit par Rozenn Gourvennec