Onliz lève 11,5 millions d’euros pour digitaliser la location d’équipement professionnel

Onliz, la marketplace d’équipement en leasing pour les entreprises, réalise une levée de plus de 10 millions d’euros, quelques mois à peine après son lancement.

Temps de lecture : minute

---

27 septembre 2023

Lancée en avril 2023, Onliz est une marketplace française dédiée à la location d’équipements pour les entreprises. Quelques mois seulement après sa création, la startup annonce une levée de fonds de 11,5 millions d'euros auprès du Crédit Agricole Loire Haute-Loire et de Locam, une société de financement spécialisée dans la location financière d’équipements professionnels, qui appartient aussi au Crédit Agricole Loire Haute-Loire, via la holding qui la détient.

Un montant significatif pour la jeune pousse, qui ne semble pas avoir pâti de la crise du financement. *« Nous avons su montrer que nous avions un projet solide, avec une proposition de valeur forte et une solution technologique aboutie »*, commente Gilles Torrillon, fondateur et directeur général d'Onliz. *« Je pense que nous avons convaincu les investisseurs sur la capacité d’Onliz à répondre à une tendance de fond autour de l’usage. Aujourd’hui, on loue au lieu d’acheter, car l’importance de l’usage est supérieure à celle du bien. C’est une tendance au départ B2C, mais qui se diffuse sur le B2B, et nous avons une longueur d’avance sur le sujet »*, poursuit-il.

Onliz s’adresse aux commerces de proximité, professions libérales et TPE/PME

Onliz propose aux entreprises une plateforme de leasing 100% digitale, inspirée de ce qui existe pour les particuliers, tout en respectant les normes du BtoB. La startup vise à simplifier et fluidifier le processus d'acquisition d'équipements pour les commerces de proximité, les professions libérales et les TPE/PME.

La marketplace B2B entend utiliser ses fonds pour accélérer sa croissance et devenir leader sur le marché français, en développant une nouvelle approche d’achat “Equipement as a Service”. Six mois après son lancement, elle a déjà convaincu près de 600 entreprises clientes et intégré une trentaine de fournisseurs français.

« Tout l’enjeu de la phase de démarrage, c’est la montée en puissance du trafic et des commandes. À partir des premiers retours clients, il y a une phase importante de correction et d’adaptation du parcours clients. Aujourd’hui, nous observons, une montée en puissance du trafic avec plus de 22000 visites le mois dernier sur la plateforme. L’an prochain, nous pourrons nous concentrer davantage sur le revenu », partage Gilles Torrillon.

Mensualiser le coût des équipements

Grâce à son modèle "Equipement as a Service", elle permet aussi aux entreprises de mensualiser les coûts tout en préservant leur trésorerie. *« Le leasing est une solution pertinente également pour les entreprises de taille modeste : il permet de mensualiser le coût des équipements et de conserver sa trésorerie. Les loyers sont entièrement déductibles des charges, ce qui leur permet de préserver le niveau d’endettement »,* commente Gilles Torrillon.

Onliz regroupe une sélection de fournisseurs basés en France et une gamme étendue de produits couvrant huit catégories essentielles : informatique, multimédia et téléphonie, mobilier, distributeur automatique, encaissement, hygiène, sécurité, matériel d'impression. L'entreprise souhaite à présent renforcer son offre de fournisseurs et élargir sa gamme vers des équipements plus spécialisés comme les affichages dynamiques ou les terminaux de paiement. *« En plus de la proposition de valeur pour nos clients, nous souhaitons aussi permettre aux fournisseurs de digitaliser leurs ventes »*, indique Gilles Torrillon.

À lire aussi
Primo lève 3,2 millions d'euros pour simplifier la gestion informatique des PME

MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M’INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac