

Dealt lève 6 millions d'euros pour permettre aux retailers d'étoffer leur offre de services

Spécialiste de la mise en place de services additionnels pour les commerçants (livraison, installation, entretien...), la startup Dealt veut devenir la référence dans son secteur à l'échelle européenne. Elle vient de boucler une série A dans ce sens.

Temps de lecture : minute

6 juin 2024

Aller au-delà du simple achat en magasin pour accompagner les clients dans la durée, c'est ce que promet la startup Dealt aux retailers avec sa solution omnicanale. Née en pleine pandémie de Covid-19, la société lève 6 millions d'euros en ce printemps 2024 pour accélérer son développement.

L'opération a été réalisée auprès du fonds La Poste Ventures, opéré par XAnge, de Go Capital, d'Holnest, holding de Jean-Michel Aulas et Patrick Bertrand (Cegid), de Neo Founders, le club des investisseurs de Neoma, et de One Green, structure qui réunit des investisseurs au sein de club deals. Dans ce cadre, cette levée de fonds rassemble des personnalités du monde du retail, à l'image d'Ilan Benhaim, co-fondateur de Veepee, Fabrice Lépine, directeur général de Wonderbox, Alexandre Eruimy, ancien patron de PrestaShop, Flavien Dhellemmes, président de Conforama, Étienne Boix, co-fondateur de Quitoque, ou encore Guillaume Cavaroc, responsable du pôle retail chez Meta France.

«Devenir le catalyseur de l'économie circulaire à l'échelle européenne»

Fondée en 2016 par Mickaël Braconnier, Lucas Frémont, Sylvain Béral et Axel Josse, la société s'appelait au départ Mon Super Voisin pour proposer une marketplace de services aux particuliers. Finalement, elle a réalisé un pivot en 2020 pour adopter une stratégie B2B s'adressant aux retailers. Exit Mon Super Voisin, place à Dealt pour permettre aux commerçants de déployer des offres de services en marque banche. Et ce afin que ces derniers puissent accompagner le client au-delà de la simple transaction en allant par exemple sur les segments de la livraison, de l'installation ou encore de l'entretien. Dans ce cadre, la jeune pousse tricolore s'appuie sur un réseau de plus de 10 000 prestataires professionnels certifiés dans l'Hexagone pour proposer plus de 300 services à tarifs négociés.

L'approche de l'entreprise a notamment tapé dans l'œil de Jardiland et Truffaut pour répondre aux besoins de leurs clients en matière de livraison, de montage et installation de mobilier d'extérieur, de rempotage et plantation de végétaux, d'aménagement paysager sur-mesure, de coaching personnalisé ou encore d'entretien saisonnier. Mais pour ratisser plus large, Dealt a également décidé d'intégrer des services qui s'inscrivent dans le cadre de l'économie circulaire, comme la réparation, la maintenance, la reprise de produits et le reconditionnement. Cela lui a permis d'attirer d'autres grands noms du retail français, à l'image de Fnac-Darty, Orange, Mr.Bricolage, E.Leclerc, Conforama, Boulanger, 3Suisses ou encore Rue du Commerce.

«Notre ambition chez Dealt est claire : devenir le catalyseur de l'économie circulaire à l'échelle européenne. Nous voulons impulser un réel changement en aidant les retailers à s'engager autour de l'allongement de la durée de vie des produits, de la rénovation énergétique des habitats et de l'accompagnement des seniors dans

l'adoption de nouvelles technologies», indique Mickaël Braconnier, co-fondateur et CEO de Dealt.

La Belgique, la Suisse et l'Espagne pour lancer l'expansion européenne

Dealt entend s'appuyer sur sa levée de fonds en série A pour franchir un nouveau cap dans son développement. Ainsi, la startup prévoit de recruter une trentaine de collaborateurs supplémentaires et d'entamer son expansion européenne. La Belgique, la Suisse et l'Espagne seront les trois premiers pays qui permettront à l'entreprise de tester l'appétence pour sa solution omnicanale au-delà des frontières françaises.

Aux yeux de Mickaël Braconnier, celle-ci s'inscrit dans une tendance de fond qui va ne faire que monter en puissance dans les prochaines années. *«Nous sommes convaincus que la clé réside dans la simplification des démarches pour le consommateur final. En fluidifiant les parcours clients autour de services comme la réparation, l'installation ou encore la location, nous faciliterons l'essor de ces nouveaux modèles économiques vertueux, aussi bien pour les particuliers que pour les enseignes*», estime-t-il.



À lire aussi

Lizee se renforce avec le rachat de Freepry pour faire entrer le retail dans l'ère de la seconde main



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Maxence Fabrion