

# Spareka lève 5 millions d'euros pour nous inciter à réparer plutôt qu'à jeter

*“Réparer, c’est facile”, voilà le crédo Spareka qui aide les consommateurs à réparer eux-mêmes leurs appareils. La startup vient de lever 5 millions d'euros pour se développer, toucher de nouveaux marchés et défendre le droit à la réparation.*

Temps de lecture : minute

---

15 avril 2020

D’après une étude réalisée par l’Ademe en 2018, 16 000 pannes sont identifiées chaque jour sur tout le parc de produits électroniques français. Malgré le développement du Do It Yourself dans les foyers français, les particuliers sont encore frileux à l’idée de tenter de réparer eux-mêmes leur électroménager. Avouons-le, s’attaquer à une meringue ou à un pull est loin d’être aussi risqué que d’autopsier son aspirateur.

Résultat, plus d’1,4 million de tonnes de déchets électriques et électroniques finissent à la déchetterie chaque année en France. Pourtant, une bonne partie d’entre eux pourraient facilement retrouver une seconde vie grâce à une simple réparation. D’après une étude réalisée par l’Ademe, plus des deux tiers des objets laissés en déchetterie pourraient ainsi être réparés. Face à leur manque de connaissances, les consommateurs font appel à des dépanneurs ou des réparateurs. Mais le coût de certains devis poussent souvent à racheter un nouvel appareil. Pour mettre fin à cette surconsommation, [Spareka](#) a décidé d’armer les citoyens en leur offrant des outils et des conseils gratuits sur sa plateforme et son application.



programmée

Une fois ce diagnostic effectué, il est temps de passer à la pratique. Etre guidé permet de prendre confiance, c'est pourquoi Spareka a réalisé plus de 700 tutoriels expliquant de bout en bout toute la démarche à suivre pour remettre son appareil en état de marche. La plateforme comptabilise plus d'un million de vues par mois et 30 000 visiteurs uniques par jour.

Pour éviter à ses utilisateurs d'errer pendant des heures sur internet à la recherche d'un fusible ou d'un disjoncteur, Spareka propose également des pièces détachées sur son site internet. *“Chez nous, le prix moyen d'une commande est de 40 euros”*, indique l'entreprise. À titre de comparaison, l'Ademe avait évalué à 120 euros en moyenne le prix d'une réparation chez un professionnel. Mettre la main à la pâte et utiliser un peu d'huile de coude peut s'avérer rentable, d'autant que certaines pannes ne nécessitent même pas l'achat de pièces détachées mais simplement un petit nettoyage ou une manipulation.

Pour toucher de nouveaux clients et faire de son projet un mouvement de fond, Spareka a décidé de changer d'échelle.

## Faire de la réparation une habitude dans le monde entier

La startup ne se contente pas de vouloir transformer les consommateurs en réparateurs de Nespresso. Dès 2018, elle a conclu des partenariats avec des entreprises et des distributeurs comme Leroy Merlin. *“Notre objectif à travers ce type de partenariats est de démocratiser l'auto-réparation main dans la main avec les distributeurs”*, explique Ophélie Baguet, responsable de la communication chez Spareka. Dès qu'un produit est hors garantie, Leroy Merlin s'engage à conseiller à ses clients sa réparation plutôt qu'un nouvel achat. En contrepartie, Spareka propose *“sur son site toutes les pièces détachées et tutos des appareils de jardin,*

*de piscine et sanitaire, vendus par l'enseigne de bricolage” .*



À lire aussi

Face à l'obsolescence programmée, la résistance s'organise et le business fleurit

Et la startup compte aller encore plus loin grâce à la levée de fonds de 5 millions d'euros qu'elle vient de réaliser auprès de Paris Fonds Vert géré par Demeter, un fonds spécialisé dans les domaines de l'énergie et de l'environnement. Spareka souhaite développer sa marketplace pour proposer, non plus 8 millions de références de pièces détachées mais 40 millions d'ici quelques temps. En parallèle, elle va également développer son catalogue de produits pouvant faire l'objet d'un diagnostic et traduire les tutos vidéo fournis sur Youtube dans plusieurs langues. *“Notre vision à long terme est de permettre à tout le monde de pouvoir tout réparer. Nous allons donc essayer de grandir dans un premier temps en Europe, puis dans un second temps, sur tous les continents”* , confie Ophélie Baguet. Quelques recrutements sont également prévus pour faire face à

ces nouveaux challenges et répondre aux besoins des futurs utilisateurs français comme étrangers.

Depuis le début du confinement, *“la chaîne YouTube de Spareka, enregistre une hausse de +25% de vues de ses tutos et de +23% d’abonnés, dont 33% de femmes”* , rapporte la responsable communication. Loin de frapper l’entreprise, cette crise montre aux consommateurs à quel point être débrouillard peut servir, surtout lorsqu’on est seul chez soi.

---

Article écrit par Anne Taffin