Certideal lève 8 millions d'euros et met le cap sur l'Europe

La plateforme de vente de tablettes et smartphones reconditionnés Certideal a convaincu Maif Avenir et BNP Paribas Développement, qui ont soutenu les investisseurs historiques pour boucler cette troisième levée de fonds.

Temps de lecture : minute

---

22 avril 2020

Parmi les startups du reconditionnement, c'est peut-être l'une des plus discrètes. Certideal vient pourtant de lever 8 millions d'euros, auprès de Maif Avenir et BNP Paribas Développement mais aussi Inter Invest Capital et Citizen Capital, déjà présents au capital depuis la précédente levée de 2 millions d'euros, réalisée en 2017. Ce qui porte le financement total de l'entreprise à un peu plus de 10 millions d'euros, puisque son lancement fin 2015 s'était assorti d'un tour d'amorçage de 400 000 euros.

"*Depuis quatre ans que nous existons, nous avons peu communiqué sur notre marque*" , reconnaît Laure Cohen, cofondatrice de la plateforme de revente de smartphones et appareils électroniques reconditionnés. "*Nos concurrents ont fait du bruit, ce qui a contribué à évangéliser et démocratiser le marché du reconditionnement et a été bénéfique pour l'ensemble des acteurs.*" BackMarket avait frappé un grand coup il y a deux ans en levant 41 millions d'euros et a ainsi gagné une place parmi l'élite du Next 40. Beaucoup de bruit aussi autour du rachat sur le fil de Remade, en début d'année, alors que l'entreprise avait été placée en redressement judiciaire. Pas de quoi faire peur aux investisseurs, comme le souligne Anne Toupé, directrice des participations de BNP Paribas Développement. " *Dans un univers ultra compétitif, les performances de*

Certideal et la qualité de son service prouvent que son potentiel est extrêmement prometteur. "

Limiter les intermédiaires

Certideal a pourtant jusque-là fait profil bas. La startup peut pourtant se vanter d'avoir été choisie pour faire partie du FT120, d'avoir réalisé 20 millions d'euros de chiffre d'affaires l'année dernière et d'avoir obtenu la certification à la norme américaine R2:2013 ("responsible recycling"). Une étape importante pour la reconnaissance des valeurs de l'entreprise, puisque celle-ci atteste qu'un appareil électronique déjà utilisé soit non seulement pris en charge dans le respect de l'environnement mais aussi en toute transparence vis-à-vis du consommateur final.

L'obtention de cette norme, à laquelle Certideal travaille depuis trois ans, permet à l'entreprise de participer aux enchères des opérateurs américains, qui déstockent les appareils rendus par leurs clients. "*Aux États-Unis, la plupart des opérateurs proposent des forfaits qui comprennent le renouvellement annuel du smartphone pour un appareil neuf*" , explique Laure Cohen. De quoi fournir un stock considérable d'appareils déjà utilisés mais, pour certains, en parfait état, sur lequel lorgnent les acteurs du marché du reconditionnement. Certideal traite donc désormais directement avec les vendeurs, quand la plupart des startups passent en fait par des courtiers.

Une différence majeure car elle permet à la jeune pousse de "*maîtriser complètement la chaîne logistique*" , souligne sa cofondatrice. Lorsque les téléphones arrivent dans l'atelier de la marque, ils sont scrutés, testés, éventuellement réparés. Et revendus assortis d'une garantie de 18 mois, contre six en général dans le secteur. "*Les courtiers cherchent en général à acquérir des produits de moindre qualité pour les réparer avec des pièces qui ne sont plus d'origine et optimiser ainsi les coûts en revendant un smartphone 'comme neuf' alors qu'il est passé par divers tiers. Nos*

produits sont plus authentiques" , assure-t-elle. Une démarche saluée par Mohamed Abdesslam, directeur d’investissement de Maif Avenir : " *Nous sommes fiers de pouvoir accompagner le développement de Certideal, dans son ambition de démocratiser un mode de consommation tech plus écologique et plus responsable.* "

Une écologie à petit prix

C'est donc forte de cette certification que la startup aborde désormais le cap de l'international. Déjà présente en Espagne, en plus de son marché domestique qu'est la France, elle prévoit de s'ouvrir aux acheteurs italiens, portugais, belges et britanniques d'ici la fin de l'année. Toutes les opérations seront pilotées depuis la France, à l'exception de celles liées au marché britannique. Le Brexit ayant compliqué les affaires douanières, un bureau doit être ouvert outre-Manche dans les mois qui viennent. Même stratégie pour l'Allemagne, où Certideal envisage de s'implanter à l'horizon 2022.

"*Ce sont des pays qui ont tous à peu près les mêmes modes de consommation que la France et qui sont loin d’être arrivés à maturité. Le reconditionné représente environ 10% des ventes de téléphones en France*" , s'enthousiasme Laure Cohen. Selon une étude du cabinet IDC, réalisée en 2018, le marché mondial du smartphone reconditionné devrait peser 51 milliards de dollars et enregistrer une croissance de 10 à 13% d’ici à 2022.

Et si l'on pourrait penser que la prise de conscience écologique doperait le marché, ce n'est pas exactement le cas. "*La première motivation du client, c'est le prix*, atteste l'entrepreneure. *L'argument écologique s’ajoute ensuite.*" C'est notamment pour cela que la plateforme mise exclusivement sur les appareils de marque Apple et Samsung. Leurs téléphones comptant parmi les plus chers du marché, les clients trouvent dans le reconditionné un meilleur rapport qualité-prix. "*Le reconditionné*

réussit à allier la considération du prix et l’écologie, alors que dans beaucoup de marchés, comme le bio, quand c'est écolo, c'est plus cher", se félicite Laure Cohen.

Article écrit par Geraldine Russell