

Certideal lève 2 millions pour vendre ses smartphones reconditionnés en Europe

BRUNO ASKENAZI | Le 22/11 à 14:00



En pleine croissance en France, le site de smartphones d'occasion pour les particuliers va commencer à déployer son modèle en Europe. Il vient de lever 2 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital et Citizen Capital.

Premier tour de table pour **Certideal**. Deux ans après sa création, la start-up de smartphones d'occasion vient de lever **deux millions d'euros** auprès des fonds Inter Invest Capital et Citizen Capital. Un nouvel apport en capital qui va permettre à la plateforme de **Laure Cohen et Yoann Valensi** d'étendre son service en Europe à partir de mars 2018. **Allemagne, Royaume-Uni, Espagne et Italie** sont ses priorités. Pour anticiper une plus forte demande, les recrutements vont continuer. L'effectif devrait dépasser les vingt personnes au moment du premier déploiement à l'international.

Une start-up rentable

À LIRE AUSSI

Marché de l'occasion : la 4G favorise la revente de mobiles

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/0203087786078-marche-de-l-occasion-la-4g-devrait-favoriser-la-revente-de-mobiles-56184.php>)

En France, la formule a fait preuve de sa viabilité avec 55.000 clients conquis depuis le lancement. En 2017, le chiffre d'affaires devrait s'établir « *entre 9 et 10 millions* ». « *Nous sommes déjà rentables* », ajoute Yoann Valensi. Le modèle économique est simple. Les smartphones ou tablettes sont acquis à bas prix (par exemple, 145 euros pour un iPhone 6 16 Go de 2016 en bon état). **Contrôlés et certifiés en interne par une équipe de techniciens**, ils sont ensuite **reconditionnés et revendus** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/web/dossiers/11097409/tpepme-00011097409-les-produits-reconditionnes-ont-le-vent-en-poupe-312898.php>) sur le site avec une marge. A chaque fois qu'un client achète un appareil d'occasion, il reçoit une **proposition de rachat de son ancien mobile**. Ce qui permet d'alimenter le stock de produits en vente. Un modèle a priori aisément duplicable hors de nos frontières, ont estimé les nouveaux investisseurs, confiants sur les perspectives de croissance.

Consolider le niveau de confiance

La nouvelle manne servira aussi à **optimiser les process de vérification** des appareils qui passent entre les mains de testeurs. La start-up compte **automatiser certains des 30 points de contrôle** pour limiter encore plus le taux de retour, actuellement de moins de 5 %. Un enjeu majeur pour continuer à développer le business. Pour faire basculer ceux qui hésitent encore à acheter d'occasion, il est nécessaire de consolider le niveau de confiance. Dans les produits électroniques mobile, la défiance du consommateur est encore élevée. 90 % des Français n'ont jamais acheté de smartphones de seconde main. Certideal doit rassurer et sécuriser l'achat au maximum, comme les **6 à 18 mois de garantie** appliqués sur chaque produit.

À LIRE AUSSI

Ces start-up qui s'attaquent à l'obsolescence programmée

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/idees-de-business/start-6826-ces-start-up-qui-s-attaquent-a-l-obsolescence-programmee-303805.php>)

Si la confiance est créée, la croissance devrait s'accélérer : Certideal est dans l'air du temps. Selon les fondateurs, les **problématiques environnementales préoccupent davantage les consommateurs**. En dehors de l'économie réalisée sur le prix, l'aspect écologique prend de plus en plus de place dans les motivations d'achat de mobiles d'occasion. « *L'impact néfaste de l'acquisition d'un produit neuf sur l'environnement est maintenant connu. Cela fait partie des axes forts de notre communication* », résume Laure Cohen.

(javascript::void(0):)