PUÉRICULTURE, ÉLECTROMÉNAGER...

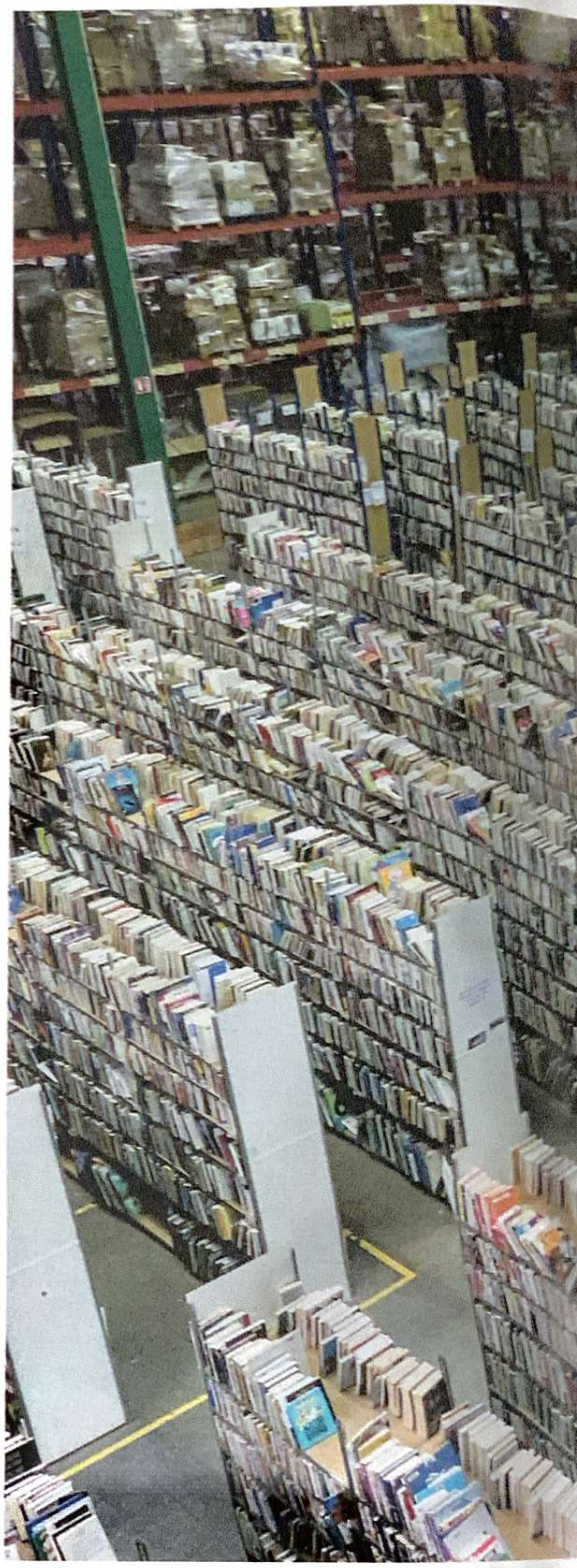
Face au Boncoin, ces spécialistes vont vous surprendre

Offre pointue, service spécifique, outil de recherche adapté... Face au mastodonte de l'occasion, des entrepreneurs creusent leur sillon sur des terrains précis, et ça marche ! Portraits (inspirants).

PAR CLAIRE BADER

Eric Gagnaire semble à peine s'en étonner : en quelques mois, sa start-up Patatam est devenue une référence sur le marché des vêtements de seconde main. Auchan, Leclerc, Kiabi... depuis l'année dernière, tous s'appuient sur cet expert de la fripe pour tester de nouveaux rayons d'occasion dans leurs points de vente : ses équipes achètent à bas prix les habits de particuliers, les inspectent, les classent en catégories fines (par genre, âge, saison...), puis envoient aux enseignes des assortiments cohérents. « Leurs magasins servent à la fois de lieux de collecte et de revente, explique le cofondateur de Patatam en 2013, qui, jusque-là, achetait et commercialisait ses vêtements via son seul site Internet. Ces partenariats nous ont fait prendre une autre dimension ! » C'est peu de le dire : l'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros en 2020. Six fois plus qu'en 2019 !

Comme Eric Gagnaire, un bataillon d'entrepreneurs innovants veulent tirer leur épingle du jeu sur ce marché fou de l'occasion. Nouveaux venus ou acteurs établis, pure players du Web ou patrons de magasins, à la tête de structures classiques ou à vocation sociale, ils réussissent, face à des mastodontes comme Leboncoin, à se faire une place sur des segments bien précis (le vélo, le jouet...), jusqu'aux plus étonnants : connu pour la revente d'électroménager à prix cassé, le réseau d'insertion Envie reconditionne désormais déambulateurs et fauteuils roulants récupérés dans les sous-sols des hôpitaux et des Ehpad. Alors que nous jetons chaque année des millions de livres, lave-linge et vêtements parfaitement réutilisables, beaucoup veulent combiner développement économique et intérêt environnemental. Portraits de patrons malins qui offrent une seconde vie à tout, ou presque.



Murfy multiplie les solutions pour ressusciter fours et frigos

Chaque année, pas moins de 23 millions d'appareils électroménagers seraient jetés en France, selon les estimations de Murfy. L'idée de cette start-up ? Limiter cette colossale montagne de déchets en proposant différentes solutions aux particuliers face à une panne : des tutos gratuits pour bricoler eux-mêmes leur machine défaillante, l'envoi d'un technicien à domicile pour 75 euros, ...

tous peuvent acheter des options de visibilité. «Avec la publicité en plus, nous sommes rentables depuis des années et n'avons jamais eu besoin de lever de fonds, précise ce patron de cinq salariés. Face au Boncoin ou à d'autres, on fait la différence avec nos atouts de spécialiste.» Soit des filtres de recherche multiples (matière, taille...), un argus des vélos pour estimer son bien, un forum de passionnés, ou une présence sur les courses ou dans les clubs.

Sur l'appli Geev, tout se donne, tout se récupère

Sacs d'aspirateur, machines à popcorn, bocaux en verre... Sur Geev, on trouve de tout (même de la nourriture), gratuitement. Cette appli fonctionne sur le principe du don. Des particuliers déposent des annonces de produits dont ils se séparent et obtiennent ainsi des crédits (ici, des bananes) qui leur permettent, s'ils le souhaitent, de postuler à d'autres offres. «Environ 10 millions de tonnes d'objets sont jetés chaque année alors qu'ils pourraient être utilisés», se désole Florian Blanc, cofondateur de cette plateforme dont l'ambition se veut noble mais pas à perte : l'appli doit, à terme, trouver la rentabilité grâce aux revenus publicitaires, à des abonnements donnant accès à des crédits, et, pourquoi pas, à des solutions dédiées aux entreprises. Un modèle qui a convaincu des investisseurs – 3 millions d'euros levés en 2018 – et bien des Français : Geev compterait aujourd'hui plus de 2 millions d'inscrits et 500 000 utilisateurs actifs. «Depuis le début, 5 millions de dons ont déjà été postés, fait savoir cet ex-consultant chez Mazars. Compte tenu de notre croissance, nous prévoyons de doubler ce chiffre dans les douze prochains mois.»

Avec Via-Mobilis, les poids lourds, aussi, se vendent d'occasion

Voilà un sacré binôme père-fils ! Ensemble, Denis, 72 ans, et Charles Collot, 30 de moins, ont fait de Via-Mobilis le leader français de la vente de poids lourds d'occasion. L'idée, c'est le patriarche qui l'a eue, dès les années 1980 : sur Minitel, il commence à jouer les intermédiaires entre des concessionnaires, des négociants ou encore des transporteurs et des professionnels en quête de véhicules industriels à prix attractif. «Cela a tellement bien marché que nous n'avons pas su gérer le succès», reconnaît le patron. Il stoppe alors l'activité... que son fils relance sur Internet dès 1999. Ils créent Europe Camions, une marketplace (payante pour l'annonceur) de poids lourds qui «regroupe aujourd'hui 95% de l'offre disponible en France», assurent nos hommes. Depuis, ils n'ont cessé de s'étendre. Par zone géographique : ils sont aujourd'hui présents dans 40 pays. Par type de business : les véhicules de travaux publics, de manutention... et maintenant agricoles, la nouvelle priorité. «Leboncoin a racheté le leader sur ce segment, mais nous pouvons devenir un challenger important», estime Charles Collot. De quoi pousser un peu plus le chiffre d'affaires – déjà en croissance de 10% en 2020, à plus de 3 millions d'euros – et les effectifs : le groupe recrute 20 commerciaux, à Paris mais également au siège lorrain, un moulin posé à Ambacourt, petit village de 300 habitants situé entre Nancy et Epinal.

LinkNsport facilite la revente de matériel de ski, d'équitation, de golf...

Disons-le tout net, Sophie Fehringer n'en est encore qu'au début de l'histoire. En 2019, cette ex-manager dans le BTP a cofondé LinkNsport, une marketplace spécialisée dans le matériel de sport d'occasion. Elle ne compte pour l'instant que 350 annonces et 10 000 visiteurs uniques par mois. Mais le site, ergonomique, est agréable, et l'offre se révèle plutôt variée (voile, équitation...) et souvent à moitié prix du neuf. Sans oublier que des services facilitent également l'achat (livraison de marchandises lourdes, sécurisation du paiement...). Signes encourageants, la plateforme, repérée par des professionnels, voit de belles transactions se conclure, comme cette commande de 60 machines de fitness fin 2020. «Maintenant que les bases sont solides, nous réfléchissons à faire entrer des investisseurs pour accélérer le développement», précise cette quinquagénaire passionnée de ski, qui rêvait d'entrepreneuriat depuis ses 25 ans. ■