

Murfy s'allie à Back Market pour accélérer dans l'électroménager reconditionné

Deux acteurs de la réparation et du reconditionné, Murfy et Back Market, annoncent leur alliance. Un projet gagnant-gagnant qui doit permettre à Murfy d'élargir sa clientèle sur la partie vente de gros électroménager reconditionné et à la licorne d'élargir son catalogue.

Temps de lecture : minute

19 octobre 2021

Depuis l'été 2018, Murfy s'est lancé dans la réparation de gros électroménager à domicile avec une offre claire : prolonger la durée de vie de vos appareils pour 85 euros. Si le technicien qui évalue le potentiel de réparabilité de l'appareil ne peut pas réparer votre gazinière ou votre machine à laver, la somme est transformée en avoir à utiliser sur leur plateforme de produits reconditionnés, active depuis un an et demi.

"Cette solution était surtout utilisée par nos clients lorsque le délai d'attente pour obtenir les pièces était trop long ou le prix de la réparation trop élevé" , explique Guy Pezaku, co-fondateur de CEO de la startup. Mais désormais la quantité de machines reconditionnées est suffisante pour s'adresser à une cible plus large. Pour donner de l'ampleur à son projet, l'entreprise francilienne vient de sceller un partenariat avec un géant du secteur, la licorne Back Market.

Une stratégie marketing extériorisée

"Cette opération va nous permettre d'augmenter notre visibilité. Nous serons véritablement mis en avant sur le site de Back Market" , souligne

l'entrepreneur. En contrepartie de sa présence sur le site de la licorne, Murfy lui reversera 10% des ventes réalisées via cet apporteur d'affaires. *“BackMarket a une grande puissance commerciale. Ce système est donc plus intéressant pour nous”* que de développer notre propre stratégie de marketing.

De son côté, BackMarket en tire un autre profit que les seuls gains financiers, à savoir *“élargir son catalogue de produits”* reconditionnés et s'extraire un peu de l'informatique, sans avoir à gérer la logistique.



À lire aussi

Murfy déploie son service de réparation d'électroménager dans 62 villes

Murfy continuera à gérer la totalité du processus de reconditionnement et de livraison des appareils électroménagers. *“Nous récupérons l'électroménager à proximité des villes où nous sommes installés, nous le reconditionnons sur place et nous les revendons sur le territoire. Nous travaillons avec Back Market pour que leur plateforme puisse proposer ces produits au niveau local”*, explicite Guy Pezaku. L'initiative, en fonctionnement depuis l'été dernier, comptabilise 500 ventes de produits

par mois, ce qui permet à Murphy de doubler les ventes réalisées sur son propre site.

Former de nouveaux techniciens

Cette collaboration répond à une envie croissante des Français et des Françaises d'aller vers de la réparation. *“Nous réparons 5 millions d'appareils par an, la moitié sont sous garantie, l'autre non. En cas de problèmes importants sur leur appareil, moins de 10% des Français font appel à un réparateur.”* Sensibiliser les consommateurs ne suffira pas à transformer l'essai. *“Si nous voulons faire augmenter ce chiffre à 20%, il faudra former 2500 techniciens”*, souligne le co-fondateur de Murphy. Le secteur connaît aujourd'hui une pénurie de main d'oeuvre, qui n'est pas le fruit de la pandémie mais de nos habitudes de consommation et de prix parfois bradés, rendant plus chère la réparation. *“Le prix moyen de l'électroménager a baissé, celui des techniciens a augmenté de son côté”*, résultat, il faut réparer plus de produits pour obtenir la même rentabilité. Pour continuer à croître, Murphy a donc créé sa propre école de formation qui compte déjà 50 personnes formées et 50 en apprentissage, dans le cadre d'un partenariat avec Pôle emploi. *“Nous n'avons pas à recruter de techniciens déjà formés et c'est plus simple de les faire passer par notre formation.”*

Niveau pénurie de pièces détachées, la startup s'annonce très peu touchée : seules 3% des interventions sont suspendues à cause de cette raison. Et pour continuer à pallier ce phénomène, elle récupère les pièces détachées des produits qui ne peuvent pas être reconditionnés car d'apparence trop détériorée. Elle en possède aujourd'hui 20 000 en stock, de quoi redonner une seconde vie à de nombreux appareils.



À lire aussi

Back Market lève 276 millions d'euros malgré une taxe qui pourrait entraver son modèle

Article écrit par Anne Taffin