

L'histoire de la startup Spliiit racontée par son cofondateur

Grâce à la startup Spliiit, des milliers de personnes partagent leurs abonnements, réduisant leur facture pour consommer de la musique, des films ou encore des logiciels. Privilégiant l'autofinancement, la startup poursuit sa croissance et entend devenir leader européen dans son domaine. Guillaume Lochard, l'un des trois cofondateurs revient sur l'histoire de cette petite entreprise.

Temps de lecture : minute

13 janvier 2023

Les bons comptes font les bons amis. Cet adage tient lieu d'origine à l'aventure de la startup Spliiit. " *La femme de Jonathan (Lalinec) partageait un abonnement de musique avec une amie. Quand elles ont voulu partager un abonnement de vidéos à la demande et que les comptes n'étaient pas à l'équilibre, ça s'est compliqué* ", raconte Guillaume Lochard, l'un des trois cofondateurs. Quand un autre ami a voulu rejoindre l'aventure, l'idée d'un virement bancaire a été écartée pour éviter de tomber dans " *une usine à gaz de qui a payé quoi* ", Jonathan Lalinec a imaginé une solution pour partager et régler facilement les abonnements. Avec l'appui de son ami Brice Vincent qui s'est consacré au design de la plateforme et de Guillaume Lochard, financeur du premier jour qui a choisi de rejoindre pleinement l'aventure en mettant ses compétences acquises chez Apple au service de la startup, il donne naissance à Spliiit en novembre 2019. Pour croître, la jeune pousse rejoint le Swave, plateforme d'innovation dédiée à la fintech, assurtech et regtech de Paris&Co en mars 2021.

Qu'on se connaisse ou pas

Imaginée pour les amis, collègues ou proches désireux de mutualiser un abonnement, les fondateurs ont reçu en parallèle des demandes de personnes cherchant un abonnement à partager ou à profiter d'un abonnement existant. " *Nous avons lancé la marketplace sur le modèle de Blablacar pour mettre en relation les uns et les autres.* ". Les abonnements sont vérifiés et les paiements sécurisés tant pour le propriétaire qui réduit ses dépenses que pour le co-abonné qui profite d'un tarif avantageux. Avec 180 services référencés répartis dans dix secteurs allant de la musique et la vidéo à la presse, l'éducation, le bien-être ou encore les jeux vidéo, les logiciels et le e-commerce pour la livraison, Spliit poursuit sa croissance.

Désormais la start-up se repose sur 20 collaborateurs, s'utilise dans 18 pays où l'euro circule et est disponible dans 22 langues. " *En 2023, nous souhaitons lancer une application. En parallèle, nous allons recruter un data analyst pour mieux appréhender le comportement des gens par rapport aux abonnements. Leader en France, nous voulons aussi l'être à l'échelle européenne.* ". Et aux détracteurs qui pointent du doigt la légalité du concept, les cofondateurs soulignent les nombreux partenariats passés avec les éditeurs concernés qui y voient leur intérêt.

Une croissance annoncée

" *Le nombre d'utilisateurs a augmenté de 137 % entre 2021 et 2022 et les abonnés se montrent plus fidèles que la moyenne.* ". Désormais, le bouche à oreille faisant son œuvre, près de 650.000 personnes profitent ensemble de plus de 130.000 abonnements. " *Elles ont économisé 3,7 millions d'euros en 2022 puisque ce sont les sommes que nous avons reversées aux propriétaires d'abonnement. Ils ont réinjecté 1,2 million d'euros dans d'autres souscriptions.* ". En moyenne, et en fonction des abonnements souscrits, les utilisateurs de Spliit réalisent 300 euros

d'économie par an, de quoi séduire de nouveaux utilisateurs.

Article écrit par Nadege Hubert