

Reborn, une startup pour meubler tout le monde à des prix accessibles

Reborn est une jeune pousse qui s'est lancée en septembre 2022. Son objectif est de meubler le plus de monde à des prix accessibles, en offrant une seconde vie au mobilier et en évitant ainsi tout gaspillage. Rencontre avec ses deux fondateurs qui expliquent comment Reborn est né.

Temps de lecture : minute

8 février 2023

Ismail Landoulsi et Adam Achir sont deux amis, cofondateurs de Reborn, plateforme de mobilier d'occasion. En faisant chacun l'acquisition d'un appartement à Paris, ils se rendent compte que meubler un logement engage des frais conséquents et pas forcément prévus. Pour limiter les dépenses et rechercher de bonnes affaires sur des plateformes traditionnelles, les deux amis se rendent compte que les achats de seconde main ne sont pas sans mauvaise surprise.

En effet, Adam se rappelle d'une anecdote : " *Nous avons fait une heure de route pour récupérer un canapé repéré sur Le bon coin et le produit n'était pas comme sur les photos, avec des griffures de chat à l'arrière. Nous avons perdu du temps et de l'argent pour, au final, repartir sans le canapé.*"

Partant de cette expérience amère, les deux associés sondent plus de 300 personnes. Près de 90 % des personnes interrogées affirment avoir les mêmes problèmes, à savoir une livraison souvent mal gérée et des problèmes de transparence du produit (où ce dernier n'est pas conforme

aux photos mises en ligne).

Pour améliorer ce problème de clarté, Reborn propose d'intégrer la vidéo pour mieux découvrir le meuble mis en vente. *" L'objectif est de garantir un maximum de transparence et de confiance aux acheteurs. Les vendeurs ont l'opportunité de montrer toutes les qualités de leur produit, mais aussi ses imperfections, ce qui arrive dans le marché de la seconde main ",* explique Ismail Landoulsi. Le but de Reborn, *" c'est pouvoir meubler tout le monde avec des prix accessibles "*, affirme Ismail.

Les différents systèmes de livraisons sur Reborn

Pour récupérer son meuble, trois cas de figure sont envisageables. *" Le premier moyen est d'aller chercher son produit au domicile du vendeur. Le deuxième est une livraison offerte par Reborn, offre disponible jusqu'en février afin d'attirer de nouveaux clients. La troisième solution est que le vendeur soit à l'initiative de la livraison en la faisant afin de se dégager une rémunération supplémentaire "*, déclare Adam Achir. D'autres modes de livraisons seront bientôt disponibles.

Pour assurer un modèle économique, Reborn prend une commission de 10 % des prix affichés sur son site, ainsi que 3,90 euros supplémentaires, correspondant aux frais de protection acheteur. *" Toute notre commission est à la charge de l'acheteur, le vendeur vend son bien de manière totalement gratuite. Les vendeurs sont notre vivier car plus il y en aura, et plus notre site fonctionnera "*, avance Ismail Landoulsi.

La clientèle de Reborn s'oriente *" vers la seconde main pour des raisons financières, et également pour des raisons écologiques. D'autres le font aussi parce qu'ils aiment changer de décoration régulièrement "*, précise Adam Achir.

Une marketplace spécialisée dans le meuble

Reborn rassure ses clients en apportant une bonne expérience utilisateur, notamment grâce : " *à la vidéo, à des paiements sécurisés et un système de négociation intégrée dans la messagerie* " , détaille Ismail. Reborn désire appliquer une simplification de la vente, notamment avec une négociation du prix de vente par article. " *Nous avons intégré ce système de négociation car c'est pour nous un pilier supplémentaire à la transparence* " , avance Ismail.

" *Dans la seconde main, les gens cherchent souvent à négocier lorsqu'ils se rencontrent en vrai, souvent avec de l'argent liquide. Nous voulions casser ces codes pour remettre la négociation entre vendeurs et acheteurs en ligne* " , confie Adam. La négociation se fait avec l'acheteur qui peut faire une offre, libre au vendeur d'accepter, de faire une contre-offre ou de la refuser si elle ne lui convient pas.

La feuille de route de Reborn pour 2023

" *Nous voulons être la référence de la seconde main du mobilier en Ile-de-France* " , déclare Ismail. La startup recrute des profils techniques, marketing et commerciaux. Elle se rapproche également des professionnels du secteur pour récupérer leurs invendus et éviter de les jeter. " *Avec la deuxième partie de la loi Agec arrivée en 2022 et qui se durcit début 2024, ces professionnels ne pourront plus jeter leurs fins de séries et leur surplus de stock* " , remarque Adam.

Reborn arrive comme une aubaine pour ces grandes enseignes qui n'ont plus le droit de se débarrasser de leurs stocks excédentaires. La jeune pousse travaille donc avec des entreprises comme La maison contemporaine ou Le grand litier.

Certaines marques se dirigent d'elles-mêmes vers Reborn. " *Nous avons*

la casquette du Vinted du meuble pour la négociation, et le Too Good To Go du meuble pour notre côté seconde main, récupération ", conclut Adam. L'économie circulaire a le vent en poupe et le secteur du mobilier n'est pas en reste.

Article écrit par Baptiste Le Guay