

Underdog lève 3,8 millions d'euros pour reconditionner le gros électroménager

Alors que l'engouement pour les produits reconditionnés est certain, seulement 3 % du gros électroménager serait réparé. Dans ce contexte, Underdog s'est doté d'un atelier à Nantes pour donner une seconde vie aux machines à laver et les vendre partout en France. La startup vient de réaliser un premier tour de table pour passer rapidement de 5000 à 50 000 appareils par an.

Temps de lecture : minute

4 avril 2023

*" 25 millions d'appareils électroménagers sont jetés chaque année en France et seulement 3 % du gros électroménager est reconditionné. ". C'est de ce constat que sont parties Claire Bretton, Laura Chavigny et Léa de Fierkowsky pour créer Underdog. Leur objectif : commercialiser des lave-vaisselles, des lave-linges et des sèche-linges reconditionnés jusqu'à -50 % du prix du neuf et garantis deux ans. D'autant que la demande serait forte de la part des consommateurs. Porté par la prise de conscience écologique, le marché mondial de la seconde main pèse désormais 105 milliards d'euros, soit une croissance de 22 % par rapport à 2020. " *Ce qui pêche aujourd'hui, c'est plutôt le nombre de reconditionneurs* ", assure Claire Bretton, la dirigeante.*

" Des produits lourds et chers à transporter "

Car contrairement aux smartphones, qui peuvent être sourcés aux Etats-

Unis, réparés en Chine pour ensuite être vendus en France, on ne peut donner une seconde vie aux machines à laver défectueuses qu'au niveau local. " *Les smartphones ont un taux de reconditionnement de 15 %. Nous sommes très en retard sur le gros électroménager car ce sont des produits lourds et chers à transporter* ", souligne la dirigeante. Pour dénicher ces appareils autour de son atelier de 1000 m² basé à Nantes, Underdog a donc noué des partenariats avec des distributeurs locaux mais cherche également à récupérer le vieil électroménager des particuliers, en le sourçant sur Leboncoin notamment.

Multiplier les ventes par 10 d'ici 2025

Et pour aller vite sur ce marché en plein essor, la startup, créée en août 2022, vient d'annoncer sa première levée de fonds. Underdog a réuni 3,8 millions d'euros auprès du fonds Retail Dastore de Daphni, de Sistafund, Tivoli, Leia Capital mais aussi de Founders Future et de plusieurs business angels. Grâce à ces fonds, la société souhaite d'abord tripler la capacité de son atelier pour pouvoir monter en puissance durant les trois ans à venir. " *Nous envisageons de commercialiser environ 5.000 appareils la première année puis d'en vendre 50.000 en 2025* ", assure Claire Bretton. L'autre enjeu pour Underdog est le recrutement. " *C'est un vrai challenge de trouver des techniciens* ", indique la dirigeante qui emploie déjà 10 personnes et cherche à doubler ses effectifs. Pour Underdog, ces fonds permettront également d'acheter du stock de produits défectueux et d'investir dans le marketing pour faire connaître sa marque.

En maîtrisant l'ensemble de la chaîne de valeur - de l'approvisionnement de produits défectueux à la revente de machines reconditionnées en passant par la réparation, les tests et le nettoyage - Underdog veut également optimiser la logistique. Son site e-commerce, qui vient d'être mis en ligne, lui permettra ensuite de livrer ses produits partout en France, depuis Nantes. Pour les cofondatrices, l'enjeu est de : " *prouver qu'il est possible de faire du reconditionné à grande échelle.* ".



À lire aussi

Reconditionné : les entreprises dans la course à l'approvisionnement

Article écrit par Jeromine Doux