

Traveltech : cette startup lève 3 millions de dollars en amorçage

La startup Fairlyne propose une solution B2B2C permettant aux voyagistes de créer leur propre marché secondaire et signe ainsi la fin des billets perdus pour les voyageurs.

Temps de lecture : minute

12 juillet 2023

Transformer des billets non remboursables en tarifs revendables

“Presque tous les secteurs, de l’habillement aux voitures en passant par la bijouterie, ont formalisé des moyens permettant aux marques de faciliter la revente de leurs produits par les clients. La principale raison pour laquelle les voyages n’ont pas suivi cette tendance, et pour laquelle les voyagistes sont perdants, est que la technologie n’existe pas pour ce processus qui peut être compliqué. Fairlyne est la solution clé en main qui répond à ce besoin”, déclare dans un communiqué de presse Michael d’Eboli, cofondateur et CTO de [Fairlyne](#).

Cette startup, fondée en 2021 par trois anciens d’Accor, se définit comme une plateforme de *Resale-as-a-Service* pour l’industrie du voyage. Elle propose une solution B2B2C en marque blanche qui permet aux opérateurs de tourisme et de voyage d’établir leur propre marché secondaire.

“Concrètement, nous permettons aux opérateurs de voyage de transformer des billets non remboursables en tarifs revendables. Si un client souhaite revendre son billet, l’opérateur prend en charge la revente

et fixe le prix. Cela permet de sécuriser un processus de revente éthique sans aucune dimension spéculative. C'est un moyen de satisfaire le client, qui ne va pas tout perdre et de rémunérer une seconde fois la marque qui prend une commission sur la vente. Nous nous rémunérons également sur cette commission", explique Gilles de Richemond.

"On vient répondre à la frustration des clients finaux, acheteurs comme revendeurs, tout en générant de la valeur pour la marque, c'est une situation de triple win. On apporte une alternative entre ceux qui peuvent payer du flexible et ceux qui à l'achat recherchent juste un prix. On maintient le non remboursable, qui est une manière pour les marques de sécuriser des revenus, mais on donne une option de sortie au client, améliorant ainsi son expérience de réservation et sa satisfaction", ajoute Michael d'Eboli.

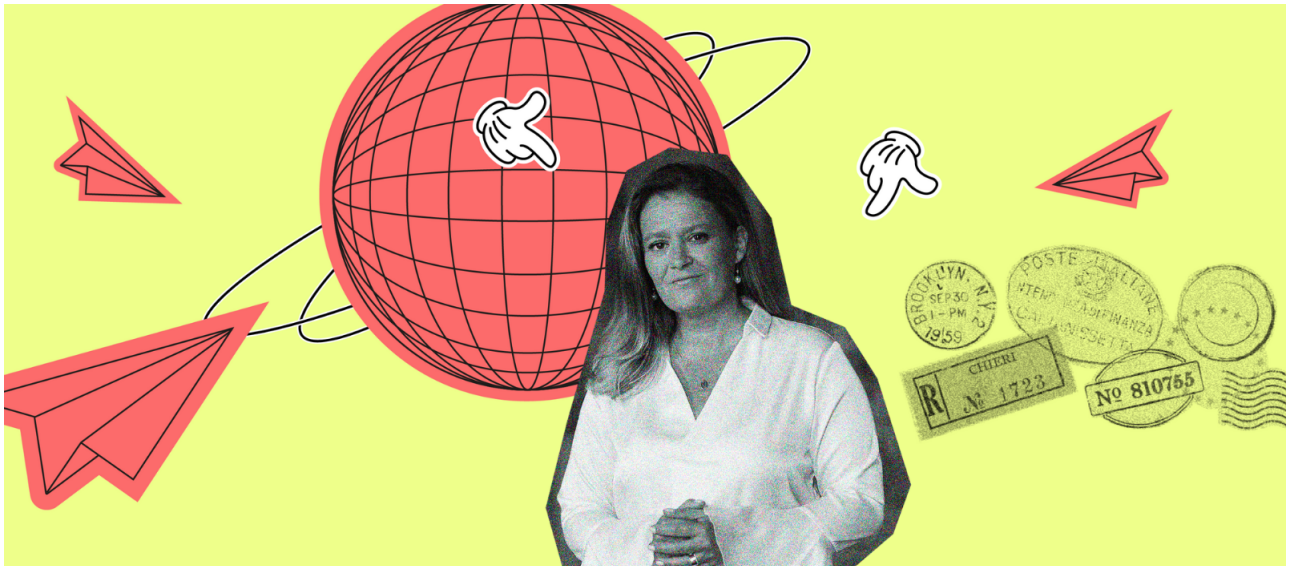
Fairlyne a commencé à commercialiser sa solution en 2022, et compte aujourd'hui deux clients dans deux verticales différentes. La startup s'est associée à OUIGO, l'opérateur français de trains à bas prix appartenant à la SNCF, qui a introduit le service sous le nom de OUIGOSWAP. *"Dès le premier jour, il y a eu 3000 acheteurs et 3000 vendeurs",* commente Gilles de Richemond. Royal Air Maroc mettra en œuvre la technologie Fairlyne dans les 3 à 6 prochains mois et sera la première compagnie aérienne à proposer une expérience de revente à ses clients.

3 millions de dollars levés en amorçage

Speedinvest a mené ce tour de table d'amorçage de 3 millions de dollars, aux côtés d'Evolem, de Kima Ventures, de FJ Labs et de plusieurs business angels.

Les fonds seront utilisés pour accélérer l'expansion de Fairlyne auprès des compagnies aériennes, des transports ferroviaires et routiers, et de l'hôtellerie et étendre à de nouveaux marchés, dont les États-Unis. *"Notre*

objectif à court terme est de bien positionner notre produit et d'en valider l'usage dans nos différentes verticales. Dans le ferroviaire, on a vu les premiers succès avec OUIGO, mais nous voudrions confirmer cela avec plusieurs autres gros acteurs européens. Idem pour l'aérien et l'hôtellerie", partage Gilles de Richemond.



À lire aussi

Le gouvernement lance un programme pour faire décoller les startups de la Traveltech

Article écrit par Manon Triniac