

Pas possible de voyager avec votre lit pour bébé ? La solution de cette startup

De la poussette au lit parapluie, Baby on a Trip propose une solution clé en main pour voyager léger, en mettant en contact les familles avec des loueurs de matériel de puériculture sur leur lieu de vacances.

Temps de lecture : minute

23 avril 2024

Le problème : Ca y est, le moment tant redouté est arrivé : vous partez demain en vacances, et le coffre de votre voiture est sur le point d'exploser. Depuis que votre deuxième fille est née, les veilles de départs sont devenues de vrais casse-têtes organisationnels. Vous avez bien pris les 28 jeux préférés de l'aînée et les deux sièges autos. Mais il va falloir choisir entre le lit parapluie de la plus jeune et la poussette...

« En devenant maman, j'ai rapidement constaté les difficultés liées aux voyages avec de jeunes enfants », confie Amélie Vedrine, fondatrice de Baby On A Trip. « La location de matériel s'est imposée comme une solution, mais l'offre existante ne proposait pas de livraison directe dans les lieux de séjour. C'est là que j'ai eu l'inspiration pour Baby On A Trip »

La solution : une plateforme pour louer du matériel pour enfant partout en France

Face aux défis logistiques des voyages en famille, Amélie Vedrine, mère de deux jeunes enfants, décide de créer Baby on a Trip pour faciliter la vie des parents en déplacement. L'objectif ? Mettre en relation des

familles avec des loueurs de confiance qui proposent du matériel de puériculture. Ainsi, les familles disposent de tout le confort de la maison sans se soucier du transport d'équipements encombrants.

Avec son un processus de réservation simple et une livraison sur le lieu de vacances, Baby on a Trip offre une source de revenus complémentaires aux loueurs. Les loueurs les plus performants peuvent gagner jusqu'à 1500€ par mois en saison haute.

« Avec Baby On A Trip, c'est la poussette qui vient au client, évitant ainsi les déplacements fastidieux vers un point relais », affirme la fondatrice. « La livraison et la reprise sont assurées 7j/7, offrant un gain de temps et de confort considérable. Pour les Loueurs de Confiance, souvent parents eux-mêmes, c'est l'opportunité de rentabiliser leurs achats pour leurs propres enfants et d'arrondir leurs fins de mois. »

Elargir son réseau en région parisienne, en Bretagne et sur la côte Atlantique

La startup, qui se rémunère grâce à une commission prélevée sur les propriétaires ainsi que sur les clients, a traité plus de 1200 commandes à ce jour. Elle est actuellement présente dans une trentaine de villes en France et propose un catalogue riche de plus de 350 produits.

Réalisant 70% de son chiffre d'affaires dans les régions PACA et Occitanie, la jeune pousse veut élargir son réseau de Loueurs de Confiance et atteindre 70 Loueurs d'ici la fin de l'année 2024, notamment en région parisienne, en Bretagne et sur la côte Atlantique. Cela lui permettrait de renforcer son offre pour les Jeux olympiques.

« Aux États-Unis, BabyQuip, qui opère sur un modèle similaire depuis sa création en 2016, a enregistré un chiffre d'affaires de 3,2 millions de dollars en 2022. C'est un signe encourageant pour notre potentiel de

croissance », conclut Amélie Vedrine, fondatrice de Baby On A Trip. « Pour 2024, notre objectif est de dépasser la barre des 100 Loueurs en France et de nous implanter dans deux nouveaux pays d'ici la fin de l'année. L'année suivante, nous prévoyons de lever des fonds pour développer la V2 de notre application web.»



À lire aussi
7 startups de la babyfood qui misent sur une alimentation bio et saine



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Guillaume Cossu