

Avec Mobile Club, Damien Morin veut louer des smartphones pour moins de 20 euros par mois

Un an après la revente de Save, Damien Morin revient avec un nouveau projet : Mobile Club, un système de leasing de smartphones, assurance incluse, pour 20 euros par mois. Accompagné de 5 associés, il vise les 2000 clients en 2018.

Temps de lecture : minute

3 mai 2018

Il ne se dit pas " *attendu au tournant* ", pourtant la nouvelle aventure de Damien Morin attire l'attention. Le fondateur de Save, qui a revendu sa société à Remade l'année dernière après un redressement judiciaire mené tambour battant pour préserver un maximum d'emplois, présentait il y a quelques jours dans un post Medium les contours de sa nouvelle société. Son nom : Mobile Club. " *Je suis resté 8 mois chez Remade pour assurer l'intégration de Save. Dans ce temps-là j'ai eu une discussion avec un entrepreneur dans la téléphonie qui a proposé de financer mon futur projet* ", nous explique-t-il.

Louer un iPhone 7 pour moins de 20 euros par mois

Après une " *petite* " levée de fonds dont le montant n'a pas été dévoilé et accompagné de 5 associés, dont 3 anciens de Save - Grégoire Segrétain, Pierre Chabert et Olivier Thierry - Damien Morin fait aujourd'hui sortir Mobile Club du bois. Le principe ? Un système de leasing mensuel de smartphones, comme pour les automobiles, à un prix attractif et sans

engagement. Face à d'autres acteurs comme Free ou SFR qui pratiquent déjà ce genre d'abonnement, Mobile Club se veut " *deux fois moins cher* ". Résultat, il sera possible de louer un iPhone 7 reconditionné pour 19,90 euros par mois. " *Ça fonctionne comme un crédit et ça permet aux consommateurs de changer de téléphone autant qu'ils le souhaitent* ", ajoute Damien Morin.

Achetés par lots à des brokers spécialisés, les smartphones arrivent chez les clients, assurance incluse, et repartent dans les locaux de Mobile Club à la moindre panne. " *Nous travaillons sur des produits qui ne sont pas forcément neufs et pour lesquels il n'y a donc pas de perte de valeur une fois le produit ouvert. Et puisqu'il n'y a pas de perte de valeur, nous pouvons nous permettre de proposer le sans-engagement.* " Après des années à la tête de Save, la startup spécialisée dans la réparation de smartphones qu'il a créée en 2013, Damien Morin a appris à maîtriser la chaîne de valeur de la téléphonie mobile, et à déjouer ses pièges. " *Notre prix est plus bas également parce que nous réparons nous-mêmes les casses. En France, l'assurance de smartphones est assez proche de l'arnaque en termes de tarifs, ce n'est que de la marge. Et nous arrivons à couper toutes ces marges en effectuant les réparations.* "

Objectif : 2000 clients en 2018

Le site Mobile Club, qui ouvre aujourd'hui, permet de précommander son téléphone, qui arrivera mi-juin. " *Pour l'instant, nous faisons un test marché, précise Damien Morin, nous sommes donc limités en termes de stock au démarrage. Nous enverrons 500 iPhones en juin, puis 300 par mois jusqu'à la fin de l'année, pour arriver à 2000 en 2018.* " S'il est convaincu que son offre peut fonctionner, c'est que le marché est là. " *Il y a 8 millions de téléphones d'occasion sur LeBonCoin et aujourd'hui plus de 4 millions de Français louent leur smartphone, ajoute Damien Morin. Il y a une profondeur de marché suffisante pour devenir une grosse boîte. Je crois beaucoup à ce qu'on est capable de faire, même si tant que l'on n'a*

rien démontré, mon business plan ne vaut rien. Mais nous voulons évidemment être capables d'atteindre plusieurs centaines de milliers de clients. "

Le timing semble donc être plus favorable qu'au lancement de Save où Hugo Saias, futur-ex CMO de la startup rejoint l'aventure aux côtés de Valentin Konrad pour lancer Lease my smartphone, un projet de leasing qui tombera finalement rapidement à l'eau.



À lire aussi

Save, dans les coulisses d'une aventure pas comme les autres

Déjà contacté par deux constructeurs (Wiko et Huawei) pour travailler avec leurs produits, Mobile Club entend tracer sa route doucement, mais sûrement. " *Sur la partie métier c'est un prolongement de ce que je faisais chez Save. Mais s'il y a des choses que l'on a bien faites, il y a aussi des erreurs que je ne répéterai pas et Mobile Club n'aura donc pas de présence physique avant 2, 3, peut-être 4 ans. Ce n'est pas parce que*

j'ai déjà fait des erreurs que je n'ai plus le droit d'en faire aucune. Nous allons prendre notre temps. ", conclut l'entrepreneur.

Article écrit par Anais Richardin