

Le premier comparateur éco responsable au monde

Seul 12% des consommateurs en France revendent leurs anciens mobiles à des structures professionnelles. Une situation que l'entreprise CompaRecycle souhaite faire évoluer via un système de comparaison fiable et efficace.

Tous coupables (Presque). Quel Français ne conserve pas un ancien téléphone au fond d'un placard, ou un vieil ordinateur oublié sous des couches de carton dans un garage ? « Je m'en servirai plus tard » dit-on pour se justifier. Sauf que... non, le plus souvent. Une pratique regrettable car ce matériel représente une véritable mine d'or. Au bout d'un certain temps, les produits de haute technologie perdent toute leur valeur ; mais avant cette étape, il est tout à fait possible de les valoriser en les revendant avant un possible reconditionnement. C'est l'ambition affichée par Gaël Brouard. Ce dernier a fondé CompaRecycle en juin 2012 avec l'ambition de donner un maximum de transparence sur les prix de reprise high-tech tout en garantissant le meilleur prix quel que soit l'état du produit.

Les chiffres sont éloquentes. Entre 100 et 120 millions de téléphones prennent la poussière dans les tiroirs des Français. Une statique à multiplier par 190 pays. Et encore... en ne parlant que des mobiles ! Tout l'enjeu est donc d'inciter les consommateurs à revendre leur matériel pour alimenter le marché du reconditionné et lui donner du volume. Car sans reprise, pas de reconditionnement. « Nous sommes à l'entrée du marché, précise le fondateur. Aujourd'hui tout le monde parle de reconditionner. Mais l'existence de ce marché n'est possible que s'il y a de la reprise. C'est le diamant brut ». Pour faire mieux avec moins, Gaël Brouard a donc créé un comparateur de rachat de produits et d'occasion high-tech éco responsables. Ce système de comparaison travaille avec des professionnels drastiquement sélectionnés, possédant des certifications de type Afnor prouvant qu'ils réutilisent l'ensemble des produits afin de les reconditionner, et effacent de manière sécurisée l'ensemble des données.

En 2012, alors que personne ne parlait encore du reconditionné, CompaRecycle s'est concentrée sur la reprise de matériel en démarchant des clients b2b, enseignes de la distribution et opérateurs. Comprenant qu'il y avait une appétence pour sa solution disruptive, l'entreprise a alors dynamisé le marché en créant le comparateur afin de faire bénéficier des meilleurs prix de reprises. « Nous sommes l'interaction entre les consommateurs et les industriels, une intermédiation pour faciliter l'expérience client et vendeur dans le diagnostic des produits, résume Gaël Brouard. Nous sommes axés sur la reprise par conviction et essayons d'éduquer les enseignes à notre petit niveau. Pour alimenter ce marché, il faut absolument, dans le parcours de vente, que le commerçant propose systématiquement la reprise du mobile, tablette, ou ordinateur. Cela déclenche une vente et le service permet au consommateur de financer son achat ».

Une question d'éducation

Mais alors comment éduquer lesdits consommateurs ? En communiquant ! CompaRecycle s'appuie sur des clients majeurs (Orange, Auchan, Fnac, CIC, Crédit mutuel, etc..) pour communiquer sur la reprise et expliquer à leurs clients qu'ils peuvent acheter chez eux bien sûr, mais également que des offres de reprises très intéressantes sont possibles. « Nous avons un mode de comparaison qui permet d'avoir un super prix combiné à des offres constructeurs assorties de

> Gaël Brouard



bonus, explique Gaël Brouard. Un client sera nettement plus confiant dans l'idée de s'offrir un Smartphone s'il sait que dans un an et demi, il pourra le revendre la moitié du prix de celui qu'il achètera alors. On veut ancrer cela dans les mœurs des consommateurs, via par exemple des opérations constructeurs. Mon modèle absolu, celui sur lequel je me base depuis le début, c'est l'automobile. C'est le marché qui a tout compris avant tout le monde, en proposant les bonus. Dans le high-tech, ces réflexes ne sont pas encore acquis. Certains constructeurs poussent et financent ce genre d'opérations, alors que d'autres acteurs ne jouent pas le jeu. L'objectif est de fluidifier le marché de la reprise pour accélérer le marché du reconditionnement, mais un reconditionnement propre. Nous sommes dans un secteur encore jeune. Un marché qui a plus de 30 à 40 ans peut supporter un peu d'inertie, mais sur un marché jeune, les conséquences se sentent directement ».

Si certains consommateurs ont encore des réticences, le secteur du reconditionnement s'est largement professionnalisé depuis ses débuts. Le travail est colossal : réceptionner les produits, les stocker, effacer les données, vérifier l'ensemble des points de contrôle pour définir sur le produit est revalorisable. Tout cela sans compter le nettoyage physique... Les tendances de la reprise et du reconditionnement se marient totalement au réveil des consciences écologiques. De plus en plus, les consommateurs souhaitent connaître l'origine des produits. Et lorsque l'on gratte le vernis, le marché du reconditionné dévoile une face sombre : en France, actuellement, plus d'un produit vendu sur deux provient des Etats-Unis ou de Chine. Le gain de l'impact environnemental d'un produit reconditionné est complètement réduit à néant par le transport en avion. Certaines entreprises françaises de la reprise et du reconditionné achètent des produits aux outre-Atlantique, les font livrer dans des pays de l'Est pour les reconditionner et les revendre en France à des consommateurs, détaillants ou opérateurs. Un véritable désastre écologique.



De son côté, CompaRecycle milite pour revendre en France avec des acteurs français, en insistant sur le côté économie circulaire locale. Acheter dans l'hexagone limite l'empreinte carbone et favorise l'emploi national. « Un Français change son Smartphone environ tous les deux ans, alors autant le revendre, gagner en pouvoir d'achat et faire une bonne action écologique, plutôt que de le stocker en se disant « il me servira ». Mais il ne vous servira pas, plus du tout, martèle Gaël Brouard. Beaucoup gardent le téléphone car ils ont leurs données à l'intérieur. Mais une fois que ses données sont transférées, on oublie l'ancien téléphone ».

Un cercle vertueux total

Ce transfert des « data » est d'ailleurs une source d'interrogation. Si l'écologie est un combat noble, un autre sujet est sur le point d'émerger : la sécurisation des données. Lorsqu'un ordinateur ou un téléphone est repris pour être reconditionné, que deviennent les données stockées ? Même si l'utilisateur les efface, cela ne constitue qu'un nettoyage en surcouche. En sous couche, les mots de passe et autres données bancaires sont toujours exploitables. Dans cette optique, CompaRecycle passe par des acteurs majeurs du marché possédant tous les outils certifiés pour effacer les données avant de pouvoir réutiliser l'objet.

Si elle se définit elle-même comme une petite entreprise, CompaRecycle collabore quotidiennement avec une trentaine de personnes. Et indirectement, c'est plus de 5500 personnes qui travaillent sur la filière de la reprise et du reconditionnement. Un marché qui connaît une croissance comprise entre 30 et 40% chaque année. Et cela ne devrait pas s'arrêter de sitôt. « 2020 a été compliquée mais reste une très bonne année pour nous, confie le fondateur de l'entreprise. Nous nous fixons comme objectif d'arriver à 30% de produits repris par des enseignes professionnelles, comme en Angleterre ».

Et, d'une certaine façon, CompaRecycle prépare le futur. « L'idée est d'avoir un cercle vertueux total : augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs, créer de l'emploi en France et réduire l'empreinte carbone au maximum. Il est important que les plus jeunes, qui ont développé une sensibilité écologique, comprennent avec quoi ils téléphonent, quel est le cycle de vie du produit. Le high-tech est une industrie très polluante, et nous, nous avons cette conviction de bâtir un monde plus propre. C'est un plaisir de travailler pour un objectif aussi ambitieux ».

Ce qu'il en pense...

« Travailler avec Comparecycle nous a permis de fortement développer la reprise mobiles au sein d'Orange en diversifiant les repreneurs avec lesquels nous travaillons. Nous pouvons ainsi proposer à nos clients un prix de rachat optimum de leur ancien téléphone. Nous adaptons nos propositions de façon extrêmement réactive, en fonction de l'évolution des conditions de marché. Cette compétitivité de l'« argus » reprise est clé pour soutenir notre objectif 2025 de collecte de mobiles usagés (30%) »

Laurent LAME - Directeur de Projet Equipement, Orange