

**Start-up incubée à Blanchemaille by Euratechnologies
à Roubaix**

Keep, locomotive de la filière du numérique reconditionné

Co-fondée en juin 2021 par Laurent Dunkelmann, la start-up roubaisienne Keep souhaite engager les organisations professionnelles et leurs collaborateurs dans des achats et des usages numériques plus responsables, en privilégiant le respect de l'environnement, de l'économie circulaire et de l'emploi local.

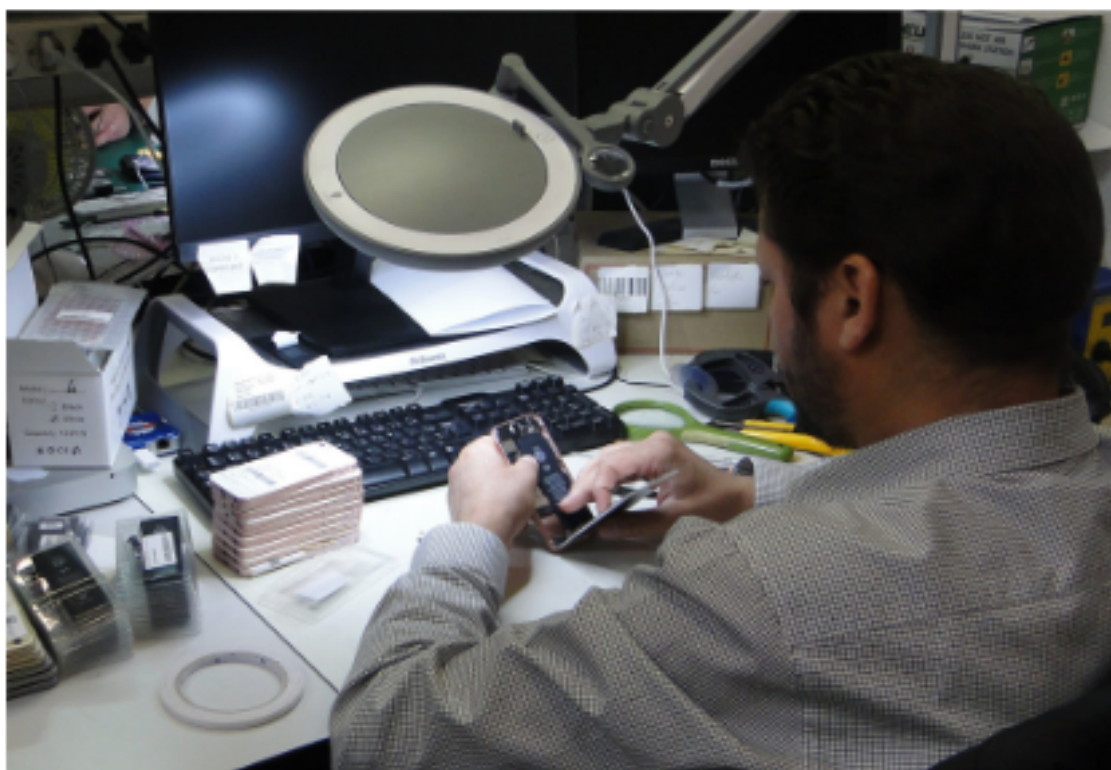
PAR ANAËLLE KADEN - 13 JUIN 2023



«Nous sommes les premiers, c'est pour nous l'opportunité de devenir référent sur ce marché», sont les mots de Laurent Dunkelmann, co-fondateur et CEO chez Keep. © Bak2/Keep

La seconde main marque un changement dans le rapport des Français à la consommation. Si cette vente d'occasion est fortement développée pour les particuliers au travers de plateformes telles que Backmarket, les professionnels ne bénéficient pas du même panel. C'est pourquoi, Laurent Dunkelmann a co-créé la start-up Keep : « 90% de ces matériaux sont vendus à des particuliers. C'est la raison pour laquelle nous avons imaginé Keep, nous nous sommes rendus compte qu'il y avait un manque sur ce marché », résume l'entrepreneur.

Incubée à Blanchemaille by Euratechnologies à Roubaix, elle est la première plateforme de distribution de matériels numériques reconditionnés en France pour les professionnels, entreprises et acteurs publics. Son rôle est de faire le lien entre les reconditionneurs d'ordinateurs portables, de smartphones, de tablettes mais aussi d'écrans, et les sociétés demandeuses.



Aujourd'hui la tendance est portée vers les ordinateurs portables qui réalisent le plus de ventes. © Bak2/Keep

Lancée fin juin 2021, l'entreprise compte actuellement quatre salariés et 250 clients. L'établissement souhaite renforcer son effectif. Deux collaborateurs rejoindront l'équipe d'ici cet été, et à horizon 2024 l'idée est d'atteindre une dizaine de collaborateurs. L'activité a décollé rapidement, dans le mois qui a suivi sa conception, la compagnie réalisait déjà ses premières ventes. *«Aujourd'hui un client sur deux rachète chez nous et une entreprise sur trois déclare vouloir acheter des produits de seconde main. Ils sont à la fois satisfaits du matériel et aussi de la prestation».*

Malgré le développement de cette fibre, plusieurs entreprises sont toujours déifiantes. Selon le pionnier, ces dernières ne pensent pas à en acheter et ne savent pas vers qui se tourner. *«C'est un nouveau marché donc il faut évangéliser notre clientèle, leur expliquer le concept d'agréger les stocks des principaux reconditionneurs français, et en même temps communiquer sur notre existence».*

Un cheminement écologique

La marchandise est issue d'une quinzaine de partenaires industriels repartis sur l'ensemble du territoire à savoir dans les Hauts-de-France, en Île-De-France, en Bretagne, ou encore en Loire Atlantique, dans le Sud... Chacune de ces régions livrent les clients de leur zone. Ainsi, la start-up réconcilie les enjeux économiques et environnementaux. **«Les entreprises ont un rôle très important à jouer dans la réduction de l'empreinte numérique de par les volumes de matériaux»**, explique par ailleurs Laurent Dunkelmann. Celui-ci estime que cette démarche est un moyen de réduire considérablement l'empreinte carbone numérique : *«il faut noter que pour un ordinateur portable 70% de son empreinte provient de sa fabrication et de sa distribution».*

Reprenre un appareil en France et non en Asie ou aux États-Unis, réduit de ce fait entre 70 et 90% la quantité de gaz à effet de serre émise.

Dans la vision de Keeep, le chef d'entreprise envisage d'étendre l'affaire sur l'Europe. Plusieurs clients français ont reçu des demandes de leurs filiales à l'étranger, notamment la Belgique et les Pays-Bas. **Le tout étant de se baser sur le même modèle, c'est-à-dire travailler auprès de reconditionneurs étrangers** : *«cela n'aurait pas de sens de livrer depuis la France des pays lointains parce que nous allons remettre du CO2 dans le circuit».* En 2023, Keeep aspire à réaliser un chiffre d'affaires à hauteur de 1,5 million d'euros.

🏷️ **ÉTIQUETTES:** E-COMMERCE ÉCOLOGIE ROUBAIX START-UP
APPAREILS NUMÉRIQUES RECONDITIONNÉS LAURENT DUNKELMANN KEEEP

Le saviez-vous ?

Depuis 2021, un cadre législatif oblige les organismes publics à investir au moins 20% de leur budget dans du matériel d'occasion. Le directeur répertorie quelques groupes parmi sa fiche clients, mais grand nombre d'entre eux restent en retard dans la mise en œuvre de cette politique. *«Le secteur public est en retard et même dans ses projections. Nous venons de sortir le deuxième volet de notre étude et nous avons remarqué que lorsqu'ils se projettent dans deux ans, la plupart disent vouloir en acheter mais moins de 20%».* Aux yeux du fondateur ce délai a pour cause un manque de connaissances, une procédure d'achat non adaptée ou encore des contrats en cours avec d'autres fournisseurs.