

## **Mathieu, directeur acquisitions chez Kumulus Vape, nous explique la mise en place du projet de vapotage seconde-main avec Origami.**

*[Seconde Vape](#) est une marketplace C2C (de particuliers à particuliers) dédiée aux produits du vapotage. Tout est parti du constat que le marché de la cigarette électronique est exclusivement consacré aux produits neufs via des magasins physiques ou des plateformes e-commerces B2C spécialisées, telles que Kumulusvape.fr. Il existait donc un besoin des consommateurs qui n'était pas comblé.*

- **Bonjour Mathieu, pouvez-vous nous présenter le projet Seconde Vape ?**

Bien sûr ! On a tout d'abord remarqué un phénomène de mode au sein du marché de la cigarette électronique. C'est un outil que les gens ont dans la main à peu près tous les jours de l'année et **le besoin de changement** est récurrent. Il s'agit d'un secteur à forte **innovation** et des produits tout aussi fonctionnels que le premier jour de leur commercialisation finissent très rapidement sur les étagères des vapoteurs. Cela s'explique par le fait que **le mode de consommation de la cigarette électronique évolue** à mesure que l'on gagne de l'expérience : l'envie d'une nouvelle couleur ou d'une nouvelle fonctionnalité est plus forte que le maintien dans le produit actuel, par exemple. Il y a donc une très forte volatilité. Nous souhaitons adresser ce problème avec la marketplace C2C, en offrant aux vapoteurs la possibilité de **pouvoir acheter des produits de vapotage d'occasion**.

Ensuite, le projet s'inscrit dans notre stratégie RSE, qui revêt une importance capitale dans le pilotage de notre entreprise. Celle-ci prend plusieurs formes. Nous soutenons par exemple de nombreuses associations. Mais nous voulions adresser ce **problème de surconsommation** en offrant une seconde-vie à des produits fonctionnels.

Notre public a très bien accueilli le projet. Seconde Vape a été lancé en septembre et nous comptons déjà plus de 2000 membres ! Il y a un fort trafic (*environ cinq mille visites par mois*) et une trentaine d'annonces proposées chaque jour. Cela part très bien, **nous sommes très satisfaits !**

- **Avez-vous rencontré des limites techniques sur ce projet ?**

Oui, il a été extrêmement difficile de trouver un partenaire financier qui accepte de nous accompagner. Dès le départ, notre projet était ambitieux : nous souhaitons offrir le maximum de garanties à nos clients, ce qui nécessitait par exemple des procédures complexes de **séquestration de fonds**, que peu d'acteurs financiers français proposent aujourd'hui.

De plus, de nombreux partenaires financiers considèrent la cigarette électronique comme un produit issu du tabac et donc - *à ce titre* - ne voulaient pas financer un projet de marketplace dédié aux produits du vapotage.

On a perdu énormément de temps à trouver le bon partenaire, et c'est finalement **Tripartie**, que nous remercions, qui a su faire la différence entre les produits du vapotage et le tabac.

- **Pouvez-vous nous parler un peu plus de Tripartie - comment s'est passée l'intégration et finalement la communication entre les différents acteurs du projet ?**

Cela s'est plutôt bien passé. Chacun a pris ses responsabilités et à part quelques petits ajustements chronophages, inhérents à ce genre de projet, la mise en place fut plutôt **productive**.

- **Pourquoi avoir choisi le modèle C2C (et sans forcément intégrer une notion de reconditionnement dans votre proposition de valeur)?**

Nous souhaitons laisser la liberté aux utilisateurs de pouvoir vendre ce qu'ils veulent. Tout l'intérêt de cette marketplace, c'est qu'**elle s'alimente elle-même** ! Les clients vendent leurs produits (*et donc augmentent le catalogue*) et les acheteurs communiquent directement avec les vendeurs... Nous avons été séduits par cette approche qui tend à se développer de plus en plus. On voit **le marché de la seconde main qui explose** et c'est une très bonne chose.

- **Quelles sont les impressions de l'équipe qui a pu travailler sur la préparation et la mise en production de la marketplace ?**

Il y a eu plusieurs phases. La première est celle de la création du site, du maquettage, cela s'est très bien passé et c'est allé assez vite. Ensuite, s'est posée la problématique du PSP (*prestataire de paiement*) et là ça a été compliqué, comme j'ai pu vous le dire. Puis, est arrivée la dernière phase de vérification et de tests. Cette phase a été assez complexe. Je ne m'attendais pas à devoir y passer autant de temps. Finalement, la partie liée à **la mise en production s'est plutôt bien passée**.

- **Comment voyez-vous la plateforme dans un an ?**

Globalement, l'idée est d'arriver à l'équilibre d'ici un an. Notre objectif est que SecondeVape.fr soit le **site référence du marché de l'occasion de la cigarette électronique**. En termes de produits, cela reste du matériel d'occasion et ce n'est pas appelé à changer. On ne va pas proposer des liquides, par exemple, pour des considérations sanitaires évidentes. En revanche, la partie qui peut évoluer, c'est **l'intégration de professionnels et influenceurs** sur la plate-forme. Nous souhaiterions également affiner les catégories, parce que l'on commence à avoir plus de deux mille références sur la marketplace et la réelle difficulté est de continuer à proposer une navigation agréable et fluide à tous nos clients.

*Le mot de l'équipe Origami :*

*Lancer une plateforme dédiée à la seconde-main est toujours une expérience engageante. Quand, cela permet aussi de combattre une industrie néfaste pour l'homme et son environnement, alors c'est une raison supplémentaire de nous réjouir du lancement de ce projet. Seconde Vape, c'est avant tout une concrétisation et une fierté pour la team Origami !*

#créer marketplace #éditeurmarketplace

*Seconde Vape en quelques mots :*

- *2000 membres actifs sur la marketplace*
- *Ouverture du catalogue client aux clients C2C*
- *Un e-commerce existant : Kumulus Vape*