

7 ans après sa création, Wecasa est sur le point d'atteindre la rentabilité

Créé en 2017, Wecasa est une marketplace qui se donne pour mission d'aider chacun à retrouver du temps pour soi et sa famille, en proposant des prestations de ménage, de garde d'enfant, mais aussi de bien-être à domicile (coiffure, massage, soin de beauté). Rencontre avec Antoine Chatelain pour comprendre comment cette startup a réussi à allier croissance et rentabilité.

Temps de lecture : minute

28 février 2024

Antoine Chatelain n'en est pas à sa première startup. Déjà, en 2008, il avait cofondé Quelle Energie, une marketplace qui permettait aux propriétaires de réduire leur facture d'énergie en les mettant en relation avec des artisans spécialisés dans les panneaux solaires, l'isolation, etc.

« On était devenu le site de niche incontournable sur la thématique de l'économie d'énergie de la maison en France, affirme l'entrepreneur. On a vraiment eu l'impression d'avoir pris la place que l'on voulait et on ne voyait pas comment internationaliser le modèle. C'était en plus un service one-shot sans possibilité de repeat. Cela vient créer un business qui est instable, qui n'installe pas d'usage régulier avec les clients et cela me frustrait. »

« *Le BtoB m'ennuie profondément* »

La décision de se revendre au groupe Effy en 2015 était donc une évidence. L'envie d'entreprendre à nouveau s'est pourtant très vite imposée. Antoine Chatelain décide de tirer tous les apprentissages de cette première expérience pour chercher un business rapidement scalable, avec beaucoup de tech, et qui aide concrètement les gens dans leur quotidien.

« On a une vraie affinité pour les marketplaces locales... et une vraie envie de créer des business à destination directe des clients. Je sais que c'est de moins en moins à la mode et que l'argent des VC va maintenant beaucoup plus sur les startups BtoB. Mais j'ai beau être ingénieur, le BtoB m'ennuie profondément. Après avoir aidé les gens à réduire leurs émissions de CO2, on touche à leur bien-être et même à leur santé mentale en venant les aider à entretenir leur maison et à prendre soin d'eux. On veut toujours avoir quelque chose qui a du sens. »

Antoine Chatelain et ses quatre cofondateurs se décident pour le service à la personne, un secteur avec une grande opportunité business « et n'ayant pas été convenablement digitalisé » de l'avis de l'entrepreneur. Wecasa était né.

Wecasa vise la rentabilité pour 2024

La startup a fait beaucoup de chemin depuis 2017. Sept ans plus tard, l'entreprise compte une centaine de collaborateurs, fait travailler une communauté de 10.000 indépendants pour servir plus de 200.000 clients. En tout, ce sont plus de 1 million de prestations qui ont été réalisées depuis ses débuts.

« Nous devrions atteindre la rentabilité au premier semestre 2024, livre Antoine Chatelain à Maddyness. On est déjà très proche aujourd'hui. On a trouvé le moyen d'allier croissance et rentabilité et on continue de doubler notre taux de croissance année après année. »

Pour réussir ce pari, Wecasa s'est d'abord recentré sur les services de ménages et de garde d'enfant qui avaient un taux de répétition beaucoup plus fort que l'activité beauté et massage et qui s'avèrent donc plus rentables.

« Nous avons aussi travaillé à une meilleure définition de notre cible, explique le CEO de la plateforme. Pour aller chercher les bons professionnels et les bons clients. On est passé d'une stratégie de volume à une stratégie de valeur. On dépense aussi beaucoup moins sur Google et Facebook, mais on acquiert pas beaucoup moins de clients pour autant. On fait les choses beaucoup plus en finesse pour apporter la meilleure qualité d'expérience et viser la rétention. »

« Ce ne serait pas un bon calcul de revendre WeCasa maintenant »

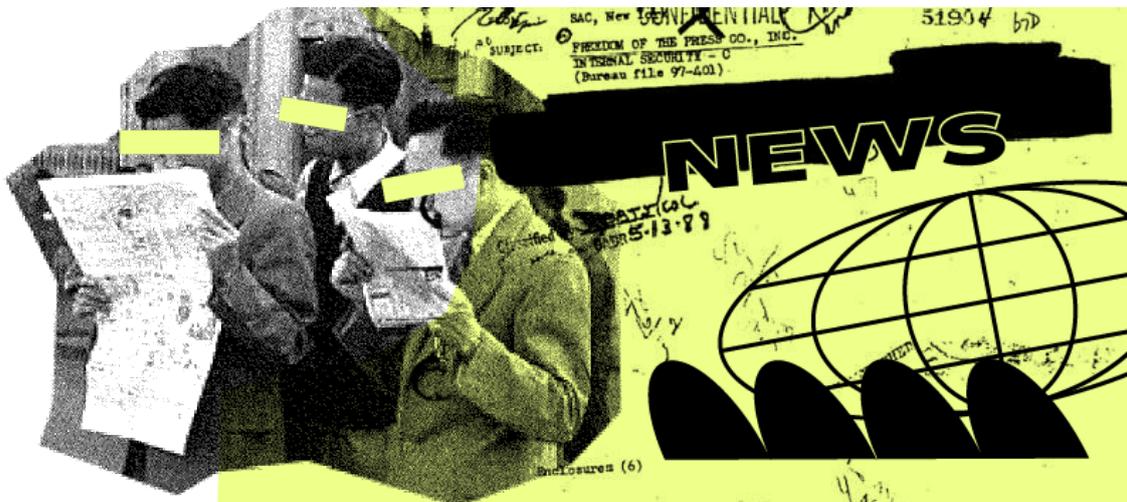
Si Antoine Chatelain a revendu sa première startup au bout de sept ans, il n'est pas question de reproduire ce même schéma. Contrairement à sa première expérience qu'il sentait en bout de souffle, il voit encore énormément de potentiel pour Wecasa.

« Tu vas quand même créer beaucoup plus de valeur en restant sur la durée sur un sujet qu'en faisant des coups à deux ans, partage-t-il. Aujourd'hui, Wecasa double de taille chaque année... il faudra seulement un an pour doubler la valeur alors qu'il a fallu sept ans pour créer la même chose. Ce ne serait pas un très bon calcul de revendre maintenant. Bref, si tu es sur un marché suffisamment gros et que ton métier te plaît, il vaut mieux rester dans la partie, cela permet de faire des choses plus intéressantes, je trouve. Je me projette encore longtemps dans cette aventure. »



À lire aussi

Comment Wecasa veut transformer le secteur des services à domicile



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Valentin Pringuay

