

WeMaintain lève 1,8 million d'euros pour percer sur le marché des ascenseurs

WeMaintain optimise et facilite la maintenance d'ascenseurs grâce à une plateforme qui met en relation les techniciens indépendants et les clients comme les syndicats ou les foncières. La startup vient de boucler une levée de 1,8 million d'euros auprès de plusieurs family offices et business angels étrangers.

Startup pas sexy, startup qui fleurit ? Toutes les jeunes pousses B2B ne sont pas logées à la même enseigne mais WeMaintain a su convaincre les investisseurs de son potentiel pour boucler sa première levée d'amorçage de 1,8 million d'euros menée par le fonds britannique Spice Capital Partners, suivi par des family offices et des business angels. La startup, qui met en relation des techniciens de maintenance avec des syndicats ou des foncières, veut désormais monter en puissance en étoffant sa gamme de services aux techniciens tout en envisageant d'aller attaquer le marché asiatique.

La plateforme permet aux techniciens d'avoir accès à divers outils, d'un agenda qui recense l'ensemble de leurs rendez-vous à une liste des points à vérifier. « *Nous ne croyons pas à la théorie selon laquelle les techniciens de maintenance d'ascenseur pourront être remplacés par les robots ou objets connectés parce qu'ils ont un savoir-faire qu'eux seuls peuvent mettre en oeuvre, souligne Jade Francine, cofondatrice de WeMaintain. En effet, seules 25% de leurs tâches peuvent être remplacées par les nouvelles technologies. Alors même qu'ils sont indispensables et irremplaçables dans la création de valeur, ils sont trop peu valorisés au vu des marges de l'industrie. C'est pour cela que nous avons développé un outil qui permet aux techniciens de se*

mettre à leur compte. » Et pour optimiser leurs déplacements, la plateforme répartit les missions selon le critère géographique, ce qui permet aux techniciens d'être beaucoup plus réactifs en cas de problème sur un ascenseur. Combiné au fait que les techniciens indépendants présents sur WeMaintain gèrent en moyenne 75 ascenseurs contre 120 lorsqu'ils sont salariés par une entreprise de maintenance, ce facteur participe à une maintenance de meilleure qualité.

Cap sur l'Asie ?

Au-delà de la répartition des rendez-vous, WeMaintain intègre également la commande de pièces détachées auprès de différents fournisseurs, pour faciliter le travail des techniciens. C'est aussi dans cette optique que la plateforme souhaite développer le recours à des objets connectés pour que les techniciens puissent avoir aisément accès aux données qui conditionnent leur intervention. La startup étudie actuellement la possibilité de développer ses propres capteurs si ceux sur le marché ne correspondent pas à ses attentes.

Avec une dizaine de techniciens et une vingtaine de clients dans sa besace, WeMaintain souhaite évidemment accélérer commercialement grâce à cette levée. Mais avant de se développer hors de l'Île-de-France, la startup ira peut-être chercher ses prochains clients sur un autre continent. « *Nous réfléchissons à nous implanter dans une autre ville française ou en Asie*, explique Jade Francine, cofondatrice de la jeune pousse. *L'Europe représente 43% du parc mondial d'ascenseurs, l'Asie 42%. Comme en Europe, les techniciens y sont peu rémunérés, alors qu'ils payés trois ou quatre fois plus cher aux États-Unis, par exemple, ce qui n'en fait pas un marché attractif pour nous.* » Et la startup a déjà posé les premiers jalons d'un abordage asiatique : un fonds hongkongais fait partie des investisseurs et la jeune pousse s'est faite remarquer lors de la demi-finale du concours de pitch, organisé dans le cadre du salon immobilier Mipim, qui avait lieu... à Hong-Kong.