

900.care lève 21 millions d'euros pour atteindre 100 millions d'euros de revenus d'ici trois ans

900, la startup qui propose des produits d'hygiène et d'entretien d'un nouveau genre, veut conquérir l'Europe. Une ambition rendue possible par une nouvelle levée de fonds.

Temps de lecture : minute

26 mars 2024

900.care veut passer la vitesse supérieure. Dans ce sens, la marque française de cosmétiques annonce avoir bouclé un tour de table de 21 millions d'euros mené par le fonds Lombard Odier Investment Managers. Les investisseurs historiques, à savoir White Star Capital, Swen Blue Ocean et Founders Future (fonds dirigé par Marc Menasé, actionnaire de *Maddyness*, ndlr), ont également remis au pot à l'occasion de cette opération. Auparavant, la société avait notamment réalisé une première levée de fonds de 10 millions d'euros en juin 2021, avant de lever plus d'un million d'euros en 24 heures sur la plateforme Crowdcube l'année suivante.

Née sous l'impulsion d'Aymeric Grange et Thomas Arnaudo, la startup française a vu le jour en 2020 en partant du constat que les gels douche, shampoings ou lessive classiques contiennent tous 90 % d'eau. Par conséquent, Aymeric Grange et son équipe se sont mis en tête de commercialiser sous forme d'abonnement des produits rechargeables (gels douche, shampoings, dentifrice, déodorant, lessive, liquide vaisselle...), en se concentrant uniquement sur les 10 % du produit actif nécessaire à leur usage.

Les formules des produits sont élaborées dans le propre laboratoire de 900.care en plein cœur de Paris, que Maddyness a pu visiter l'an passé. Sur les 25 personnes de la startup, 5 travaillent dans cet espace pour donner vie aux produits de la marque tricolore. Chaque année, ce sont en moyenne une dizaine qui sont lancés.

Vers une expansion européenne plus large

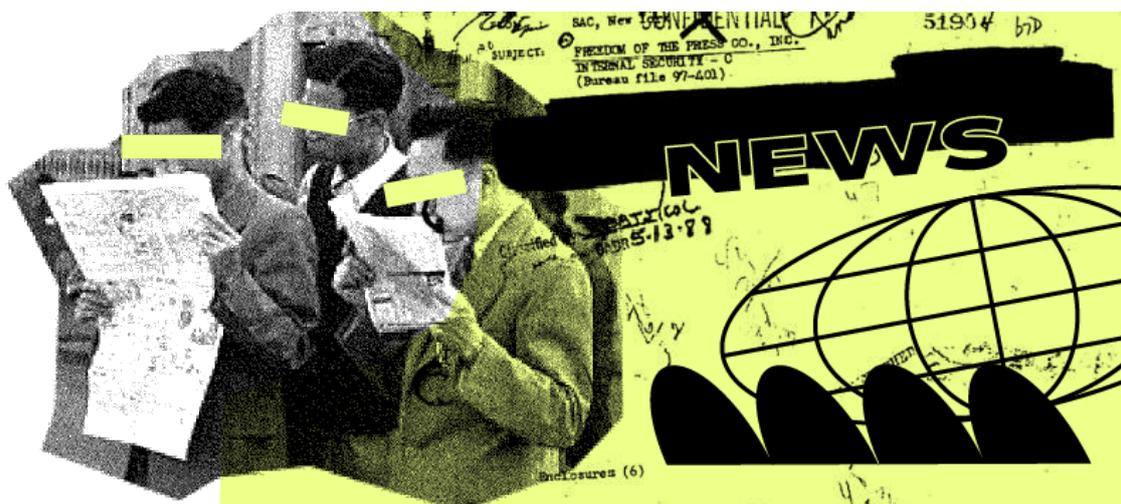
Avec son approche, la jeune marque de cosmétiques revendique actuellement 230 000 abonnements actifs dans l'Hexagone et assure avoir évité le gaspillage d'un million de litres d'eau et de 4 millions de déchets plastiques. Elle indique avoir réalisé un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros en 2023 et vise la rentabilité d'ici la fin de l'année 2024, mais la société veut voir plus grand rapidement. Et pour cause, elle espère franchir le cap des 100 millions d'euros de revenus d'ici trois ans.

Dans ce cadre, l'entreprise veut accélérer son expansion en Europe, après avoir commencé à vendre ses produits en Suisse et en Belgique. *«Ce tour de financement va nous permettre d'amplifier notre mission de faire de la recharge la nouvelle norme, en rendant nos produits accessibles à tous en France et en Europe»*, se réjouit ainsi Aymeric Grange, co-fondateur et CEO de 900.care.



À lire aussi

En immersion chez... 900.care, la marque qui veut réinventer la cosmétique



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion