

Wecasa lève 4,5 millions d'euros pour développer les services à domicile

Le spécialiste des soins et ménage à domicile Wecasa annonce un deuxième tour de table de 4,5 millions d'euros pour se développer en France et à l'international.

Faire de sa maison un cocon qu'on ne veut pas quitter... C'est l'idée derrière Wecasa, spécialiste des soins (coiffure, épilation, massage) et des prestations de ménage à domicile, qui annonce ce jeudi une levée de 4,5 millions d'euros auprès de Serena, Isai et Kernel Investissement. Une nouvelle opération financières qui doit lui permettre d'étendre son activité à Marseille, Bordeaux, Nantes et Lille mais aussi à l'international dès 2020, sans toutefois avancer de destination-cible précise. *«Après une phase de construction de la plate-forme, Wecasa est maintenant en hyper croissance. Cette forte traction nous conduit à réaliser un nouveau tour de table plus tôt que prévu, moins d'un an après le tour de seed»*, précise Antoine Chatelain, cofondateur et CEO de Wecasa.

«Notre ambition est de faire gagner du temps à nos clients : temps de réservation, temps de déplacement, temps d'attente sur place, et de leur apporter des moments de qualité pour se faire chouchouter sans culpabiliser», raconte Pierre André, cofondateur et COO de Wecasa. L'équipe a développé un parcours client entièrement automatisé, de la réservation d'une prestation à la réception du reçu fiscal, et permettant de réserver une prestation à l'avance comme en dernière minute, jusqu'à deux heures avant le rendez-vous.

Si la startup se revendique d'ores et déjà leader du bien-être à domicile, la concurrence est néanmoins rude, de plus en plus de plateformes sectorielles,

dédiées à la coiffure ou aux soins, investissant le créneau. La question est également de savoir si un géant peut subsister de manière indépendante dans ce secteur, le poids lourd de la réservation de soins beauté et bien-être Balinea venant d'annoncer son rachat par l'Italien Uala. « *Le secteur des services à la personne pèse plus de 18 milliards d'euros et a résisté jusqu'ici aux tentatives de numérisation. Mais les usages dans l'e-commerce des services changent à une vitesse folle et Wecasa a toutes les cartes en main pour devenir un acteur majeur sur son marché* », estime Marie Brayer, partner chez Serena.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL