

La plateforme de réservation de soins de beauté Shedul, lève \$20M dans une Série B menée par Partech et atteint une valorisation de \$105M

Londres (11 Avril 2019) — Shedul.com, la plateforme de réservation de soins de beauté et de spas à la croissance la plus rapide au monde annonce aujourd'hui avoir levé \$20 millions dans une Série B, atteignant une valorisation de \$105 millions. Le tour est mené par Partech, fonds d'investissement global ayant des bureaux à Paris, San Francisco, Berlin et Dakar, avec la participation du fonds berlinois Target Global, du fonds de Dubai BECO Capital ainsi que du fonds new yorkais FJ Labs. Le tour incluait également un investissement personnel de l'entrepreneur Niklas Östberg, fondateur et CEO de Delivery Hero AG. La levée a été sursouscrite avec des transactions secondaires de \$3 millions. Avec ce tour de Série B, le total des investissements levés par l'entreprise basée à Londres s'élève à \$32 millions à ce jour.

Shedul.com est une marketplace couplée à un outil SaaS, gratuite et intuitive, que les salons de beauté et les spas du monde entier utilisent pour rationaliser leurs opérations. En quelques années seulement depuis le lancement, l'entreprise a capturé une vaste base clients dans plus de 120 pays, principalement aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie et au Canada. Récemment, l'entreprise a lancé sa marketplace consommateurs Fresha.com qui connecte les marchands utilisateurs de leur logiciel d'entreprise gratuit aux consommateurs online. La marketplace débloque des revenus supplémentaires pour les marchands en mettant à profit le pouvoir des réservations online et du marketing automatisé via les apps mobiles et l'intégration à Instagram, Facebook et Google.

Aujourd'hui, l'entreprise annonce qu'un nombre stupéfiant de 8 millions de réservations est réalisé sur la plateforme chaque mois, pour une valeur de plus de \$270 millions, chiffre en constante augmentation. Le nombre de marchands actifs s'accroît à un taux moyen de 20% en glissement trimestriel, ce qui fait de Shedul la plateforme de réservations de soins de beauté et bien-être ayant la croissance la plus rapide au monde. En quelques années à peine depuis son lancement, la plateforme est en voie de traiter l'équivalent de \$6 milliards de réservations fin 2019.

Les co-fondateurs de l'entreprise, William Zequiri et Nick Miller, expliquent comment leur stratégie les a aidés à distancer les concurrents traditionnels pour atteindre l'hyper-croissance. « Être orienté client est profondément ancré dans notre ADN » commente le CEO William Zequiri. « Depuis le premier jour, nous nous sommes concentrés sur la résolution de défis majeurs afin de satisfaire nos clients. Nous passons beaucoup de temps à parler avec eux et grâce à leurs retours d'informations nous améliorons la plateforme pour répondre à leurs besoins. C'est ainsi que nous avons construit un produit primé plusieurs fois et qui se vend de lui-même ».

« Ce n'est pas seulement la qualité de notre produit qui nous donne un avantage, c'est aussi l'accessibilité imbattable que notre plateforme offre aux clients » ajoute Nick Miller, le Directeur Produits. « Le marché est très compétitif, encombré par des fournisseurs de logiciels classiques qui facturent des tarifs excessifs pour le simple accès à leurs produits. Nous avons réinventé le business model en offrant un logiciel d'entreprise totalement gratuit mais nous monétisons les réservations en ligne réalisées sur notre marketplace. Nous avons résolu le problème de la poule et l'œuf d'atteindre la liquidité de la marketplace, en nous permettant de scaler rapidement et de monétiser le réseau ».

C'est cette combinaison d'une plateforme SaaS gratuite pour les salons et d'une marketplace pour les consommateurs qui a conduit Partech à mener l'investissement de Série B. « Les fondateurs ont créé un excellent produit et développé un business model unique qui leur ont permis de réaliser une croissance exceptionnelle depuis le lancement », explique Philippe Collombel, Co-Managing Partner de Partech. « Nous sommes convaincus qu'ils ont la bonne vision pour opérer la révolution du secteur de la beauté et du bien-être, et nous pensons que leur stratégie les conduira à devenir la plus grande plateforme de réservation pour le marché de la beauté, dont la valeur excède plusieurs milliers de milliards de dollars ».

« Nous sommes ravis que Partech nous rejoigne, c'est un partenaire qui va dynamiser la croissance de notre plateforme » dit William Zequiri au sujet de la levée de Série B. « Le secteur de la beauté et du bien-être est à un point charnière de la transition au modèle online et ce nouvel investissement consolide notre position d'avant-garde dans cette mutation globale ».

Le financement va permettre à Shedul d'accélérer le développement produit et de soutenir le déploiement en cours au niveau mondial de sa marketplace consommateurs Fresha.com.

Pour plus d'informations, allez sur Shedul.com et Fresha.com, ou téléchargez Fresha sur l'[App Store](#) ou [Google Play](#).
Suivez Shedul sur [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#) et [Crunchbase](#).

Pour les demandes Presse : info@shedul.com

###

À propos de Partech :

Partech est un investisseur majeur au service des entreprises innovantes depuis ses bureaux de San Francisco, Paris, Berlin et Dakar. Ses équipes dédiées apportent du capital, de l'expérience opérationnelle et un soutien stratégique aux entrepreneurs à tous les stades de leur développement (amorçage, venture et growth) avec une capacité d'investissement de plus d'un milliard d'euros. Les tickets investis vont de €200K à €50M et couvrent une large gamme de technologies, produits et services pour les entreprises et les particuliers (logiciel, marques online, services, hardware, deep tech...). Les sociétés soutenues par Partech ont réalisé plus de 20 introductions en bourse et plus de 50 cessions stratégiques à plus de 100M\$.

Le portefeuille actuel de Partech : <https://partechpartners.com/companies/>

Pour les demandes Presse :

Alexis Bollaert

+33 6 63 73 82 97

alexis.bollaert@antidox.fr