

Skeepers poursuit sa boulimie d'acquisitions avec TokyWoky

Skeepers, le groupe marseillais qui multiplie les rachats pour devenir un leader européen de l'UGC, ajoute une corde à son arc avec le rachat de TokyWoky. Objectif : capitaliser sur les clients les plus fidèles des marques.

Temps de lecture : minute

21 février 2024

Skeepers continue de faire ses emplettes. En quête de croissance externe, le groupe marseillais, connu pour sa filiale Avis Vérifiés, ne semble pas parti pour ralentir sa cadence en 2024 comme en témoigne aujourd'hui l'acquisition de TokyWoky, startup à l'origine d'une solution de gestion des communautés de clients des marques. Les modalités financières de l'opération n'ont pas été dévoilées.

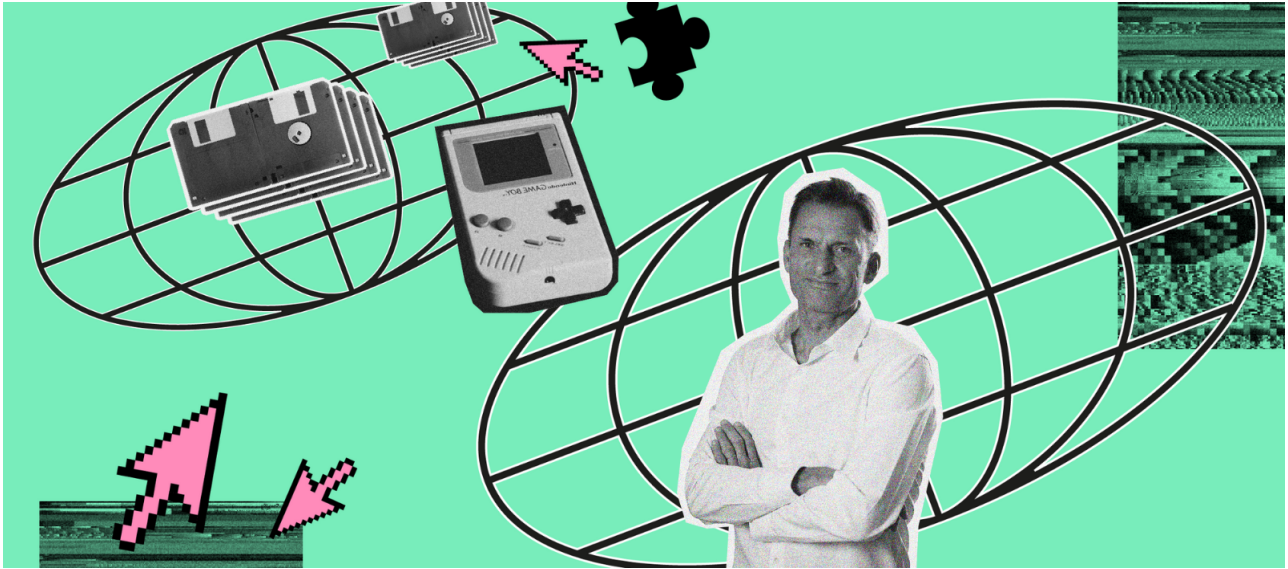
Fondé en 2014 par Quentin Lebeau, Raphaël Prat et Timothée Deschamps, cette société se positionne sur le marché de l'UGC (contenus générés par les utilisateurs). Dans ce cadre, elle s'est spécialisée dans la création de communautés de clients en marque blanche à destination des marques, en partant du constat que 5 % des clients génèrent plus de 80 % des UGC.

Comme cette minorité de clients sont les plus fidèles, il est en effet apparu évident pour TokyWoky de capitaliser sur eux pour doper la croissance organique des marques. Pour cela, la jeune pousse propose une plateforme sur laquelle les marques peuvent rassembler leurs clients les plus fidèles, identifiés par TokyWoky, de manière à les engager au travers de différentes initiatives (groupes de discussion, sondages, concours, événements, tests de produits, gamification...).

Consolider l'offre «one-stop-shop» de Skeepers

Avec cette approche, l'idée est de faire de ces clients fidèles des ambassadeurs de leurs marques préférées. A ce jour, la société, présente dans une douzaine de pays, a convaincu des entreprises comme Sephora, Carrefour, Leroy Merlin ou encore L'Oréal de faire appel à sa plateforme. Soutenue par l'accélérateur 50 Partners, la société avait notamment levé 700 000 euros en 2015 pour financer son développement.

Aujourd'hui, celle-ci entre dans un nouveau chapitre de son histoire dans le giron de Skeepers, qui multiplie les acquisitions (Teester, Advalo, Hivency, Octoly, Lumki...) depuis sa levée de fonds de 32 millions d'euros en novembre 2019 auprès du fonds américain PSG Equity. Ce rachat doit permettre à Skeepers de compléter son offre, notamment pour faire des passerelles entre sa communauté de créateurs (consommateurs, micro et nano influenceurs...) et les communautés privées de clients fidèles des marques. *«Nous sommes persuadés que l'intégration de TokyWoky enrichira notre offre, facilitant pour les marques la collecte d'UGC authentique et renforçant la fidélité de leurs clients. C'est une étape clé pour nous, ouvrant de nouvelles voies vers l'engagement et la confiance»*, estime Marc Bonnamour, le patron de Skeepers. Réalisant actuellement 60 millions d'euros de chiffre d'affaires, le groupe français espère franchir le cap des 100 millions d'euros de revenus d'ici trois ans.



À lire aussi
Skeepers ou comment acquérir 9 startups pour créer un leader européen



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

