

Le fondateur de MesDépanneurs.fr reprend les rênes de sa startup, sept ans après la vente à Engie

Le fondateur historique de MesDépanneurs.fr, Alexander Gushchin, rachète 100% du capital à Engie. Une opération qui s'accompagne d'un ambitieux plan de développement pour cette plateforme leader du dépannage d'urgence en France.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2025

Dix ans après avoir créé [MesDépanneurs.fr](https://www.mesdepanneurs.fr) et sept ans après l'avoir cédé à Engie, Alexander Gushchin reprend le contrôle total de l'entreprise qu'il avait lancée. La startup met en relation particuliers et artisans, par exemple des plombiers, des chauffagistes ou des électriciens qualifiés et choisis par la plateforme.

Pour Alexander Gushchin ce retour n'est rien d'autre qu'"une suite plutôt logique de l'histoire". "Il y avait un sentiment d'inachevé", explique-t-il, en rappelant le parcours de l'entreprise : projet de fin d'études à l'origine, la startup avait réalisé deux levées de fonds depuis sa création en 2013, dont l'une, en 2015, auprès de la MAIF. "En 2017, alors qu'on était en route pour la troisième levée de fonds, on recherchait un partenaire du même type que la MAIF, à la fois financier et opérationnel, pour aller à l'international."

C'est à cette occasion que lui et ses associés croisent la route d'Engie. Mais après une première réunion, le verdict est sans appel : le groupe ne veut pas être un simple investisseur. Mieux : convaincu que la proposition

de valeur de la startup peut apporter une réponse à ses enjeux stratégiques, il souhaite racheter la totalité de l'entreprise, pour l'intégrer. Une proposition difficile à refuser pour les fondateurs et les investisseurs...

Des ambitions renouvelées

13 mois après la transaction, Alexander Gushchin tournait donc la page de son aventure avec MesDépanneurs.fr. Du moins, c'est ce qu'il croyait : sept ans plus tard, en apprenant la mise en vente de ce qui était devenu une filiale d'Engie. Le géant de l'énergie préfère désormais se concentrer sur son cœur de métiers, soit la fourniture d'énergies. Alexander Gushchin décide donc de faire une offre... qui s'est trouvée acceptée. Le montant de l'opération finale n'a pas été communiqué.

Son ambition désormais : poursuivre la croissance de l'entreprise en capitalisant sur sa notoriété - la marque est aujourd'hui connue par près d'un Français sur deux, grâce aux campagnes de communication nationales menées ces dernières années - et déployer de nouveaux services, notamment grâce à l'intelligence artificielle, puis initier l'internationalisation du modèle pour faire de MesDépanneurs.fr le leader du dépannage d'urgence en Europe.

Il entend également multiplier les collaborations avec des acteurs clés du marché du dépannage d'urgence, en consolidant ses relations avec les institutionnels du secteur de l'immobilier, de la construction et de l'assurance.

6 000 interventions par mois

A ce jour, la plateforme compte une quarantaine de collaborateurs et coordonne plus de 6 000 interventions mensuelles grâce à son réseau de 1 200 artisans qualifiés. Elle s'est développé dans une trentaine de villes.

Elle couvre douze corps de métier différents et plus de 80% de la population française, avec la promesse d'une mise en relation en moins de 20 minutes entre particuliers et professionnels qualifiés et l'engagement de lutter contre les arnaques trop fréquentes dans le secteur.

MesDépanneurs.fr, qui collabore déjà avec des partenaires majeurs comme la MAIF, compte ainsi consolider sa position de leader en France avant d'entamer son expansion européenne.

"Engie a fait grandir l'entreprise, notamment en mettant beaucoup de moyens dans la communication. On était 25 à l'époque, alors qu'aujourd'hui, on a plus de quarante employés. Les volumes traités ne sont plus du tout les mêmes qu'il y a six ans", souligne Alexander Gushchin, tout en mettant en avant un autre changement : l'expérience qu'il a acquise dans l'intervalle, ainsi que le réseau qu'il s'est constitué. Autant d'atouts qu'il compte mettre au service de son come-back entrepreneurial.



À lire aussi

IA : La startup Pulse Audition cédée à EssilorLuxottica



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Benoit Zante