

FlexyBeauty lève 7 millions d'euros pour exporter sa solution au Royaume-Uni

Avec près de 4000 enseignes utilisant sa solution, FlexyBeauty se présente comme le spécialiste des logiciels SaaS à destination des professionnels de la coiffure et de la beauté. Aujourd'hui, la jeune pousse annonce la clôture d'un nouveau tour de table de 7 millions d'euros auprès de Serena Capital et Newfund.

Temps de lecture : minute

19 avril 2018

"Il y a un an, les gens ne comprenaient pas que l'on veuille digitaliser la beauté, un secteur où les utilisateurs ne sont pas vraiment branchés tech. Mais aujourd'hui je sens que le marché est bien plus mature". Difficile de donner tort à Ilan Koskas, le fondateur de [FlexyBeauty](#) : la jeune pousse vient en effet de boucler un second tour de table de 7 millions d'euros auprès de Serena Capital et Newfund, son investisseur historique.



À lire aussi

FlexyBeauty lève 1,5 million d'euros et double ses effectifs en 2017

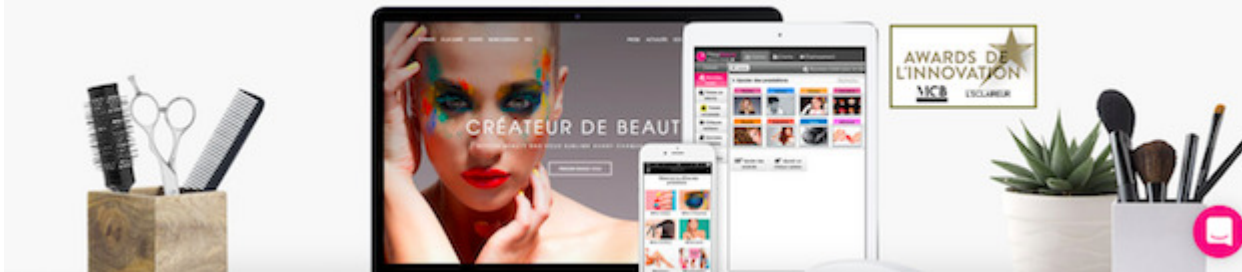
Si FlexyBeauty a décidé d'ouvrir à nouveau son capital, un an à peine après sa première levée de fonds, c'est que les résultats ont été bien meilleurs que prévus : ils ont en effet vu leur nombre d'utilisateurs quadrupler, pour atteindre 4000 aujourd'hui. La recette de leur succès ? Une solution SaaS dédiée aux professionnels de la beauté et du bien-être, leur permettant de gérer leurs salons, d'attirer et de fidéliser une clientèle de plus en plus connectée.

Le logiciel tout-en-un pour salon de coiffure, institut de beauté et spa

Caisse certifiée 2018, Réservation en ligne, Boutique en ligne, ou Application mobile

PARLER À UN EXPERT

Découvrir en vidéo



Logiciel de caisse certifié, agenda en ligne, fichiers clients, site internet et application mobile avec boutique en ligne pour chaque commerçant, click and collect, réservation et paiement en ligne... Autant de fonctionnalités qui semblaient nécessaires à Ilan Koskas et Sébastien Beaujard, l'autre cofondateur, pour faire de FlexyBeauty un véritable "one-stop shopping", et qui, associées à des campagnes marketing en fonction des comportements d'achats, l'optimisation des heures creuses ou encore l'augmentation de la revente de produits en salons permettent aux professionnels de la beauté d'augmenter leur chiffre d'affaire d'environ 25%.

"FlexyBeauty est aujourd'hui à une étape clé. En à peine 3 ans de commercialisation, nous sommes parvenus à devenir le leader de notre marché sur la France, grâce à une offre unique qui répond aux problématiques grandissantes des salons de coiffure et de beauté face au digital. Le marché est énorme", se félicite Ilan Koskas, CEO et cofondateur de FlexyBeauty.

Conquérir l'Europe en commençant par le Royaume-Uni

Cette nouvelle levée de fonds va donc permettre à FlexyBeauty de consolider sa position, en digitalisant l'ensemble du marché français de la beauté et du bien-être au sens large (barbiers, tatoueurs), qui recense plus de 250 000 salons. Mais la jeune pousse ne compte pas s'arrêter en si bon chemin, et entend accélérer son déploiement en Europe (plus de 1,3 million de salons) et à l'international, soit un marché de plus de 7 millions de salons. Mais pour commencer, c'est au Royaume-Uni que FlexyBeauty a choisi de s'implanter.

"C'était la meilleure option selon nos indicateurs de déploiement : le marché est à la fois compatible en termes de législation, mais aussi assez mature pour envisager de s'y lancer sans prendre trop de risques"

En complément de son logiciel à destination des salons de beauté, FlexyBeauty veut aussi renforcer son offre à destination des marques de produits cosmétiques : FlexyBrand. *"Il s'agit de digitaliser l'animation commerciale et l'accompagnement de la marque avec des outils spécifiques et sur-mesure, développés en collaboration avec FlexyBeauty afin de toucher plus spécifiquement les salons de beauté et de coiffure"* détaille Ilan Koskas.

Parmi les marques de cosmétiques et de coiffure qui l'ont d'ailleurs déjà mis en place, on compte ainsi Carita/Decléor du Groupe L'Oréal, le groupe Thalgo ou encore Kevin Murphy, marque de coiffure à la renommée internationale. Enfin cette seconde levée de fonds sera aussi l'occasion

pour FlexyBeauty de renforcer ses effectifs. L'équipe de 40 personnes, basée à Paris, devrait être doublée d'ici fin 2018 avec de nouveaux recrutements en marketing, en vente et en développement informatique.

Article écrit par Maëlle Lafond