

Evaneos, spécialiste du voyage sur-mesure, part à la conquête de l'Ouest

Deux ans après sa dernière levée de 18 millions d'euros, le spécialiste français du voyage sur-mesure Evaneos, annonce un nouveau tour de table de 70 millions d'euros (et l'entrée de Partech à son capital) pour partir à la conquête des États-Unis et y déployer son modèle désintermédié.

Temps de lecture : minute

7 septembre 2018

Depuis 2009, Evaneos dépoussière l'agence de voyage. Avec la startup, lancée par Éric La Bonnardière et Yvan Wibaux, pas de porte à pousser, ni de comptoir avec deux chaises et encore moins de vitrines arborant des posters d'ailleurs délavés par le soleil. Leur crédo ? Tout se passe en ligne ! Les voyageurs sont mis en relation avec des agences du lieu de voyage souhaité et l'offre de séjour est personnalisée au maximum !

Que ce soit pour le voyage de backpackers en Irlande ou les vacances de rêve à Bali, la formule d'Evaneos est toujours la même : bypasser de nombreux acteurs du tourisme, comme les tour operators etc. pour mettre le client directement en lien avec les agences sur place. Son modèle de place de marché, lui permet de prélever une commission sur chacune des ventes réalisées. Avec son modèle, Evaneos permet également de déconcentrer les flux touristiques grâce à des recommandations de destinations moins populaires. Les revenus du tourisme se retrouvant, ainsi mieux répartis entre les territoires, la startup prône le développement d'un tourisme ayant une empreinte locale responsable, durable et positive.

" Quand un voyageur dépense 100 euros pendant un voyage, entre 10 et 40 euros restent en moyenne au niveau local. Avec Evaneos, ce sont 73 euros qui reviennent aux locaux ", expliquait à Maddyness Éric La Bonnardière, fondateur et président d'Evaneos, dans un article paru en octobre 2017.



À lire aussi

[Comment Evaneos a démocratisé le voyage sur-mesure](#)

À objectifs vertigineux, levées vertigineuses

Avec 300 000 voyageurs déjà séduits par la formule, l'entreprise, devenu spécialiste du voyage sur-mesure, aux côtés d'autres grands comme Marco Vasco (70 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017), compte bien se tailler la part du lion. Notamment grâce à ses solutions maison développées pour faciliter la tâche de ses partenaires concernant le reporting, la création de devis, le paiement etc. et côté voyageur, de se voir proposer un voyage qui s'adapte à leurs envies, leurs contraintes et leur budget à piocher parmi 5000 idées de voyages à personnaliser.

Aujourd'hui leader en Europe, -sur un marché estimé à 65 milliard de dollars- après avoir conquis les marchés espagnol, allemand, suédois, danois etc., la startup a décidé de mettre le cap sur les États-unis, et de recruter 70 personnes en 2019 pour l'aider à atteindre son objectif de 800 000 voyageurs fin 2020. Fin 2019, les effectifs d'Evaneos s'élèveront à 250 salariés et 500 agents locaux partenaires rejoindront la communauté Evaneos, ce qui permettra aux voyageurs d'avoir recours aux connaissances locales de plus de 1800 agents, présents dans 160 destinations. Pour se donner les moyens de ses ambitions, la jeune pousse annonce avoir séduit de nouveaux investisseurs et bouclé une levée vertigineuse de 70 millions d'euros menée par Partech et Level Equity, aux côtés de Quadrille Capital et des investisseurs historiques XAnge, Serena Capital et Bpifrance qui avaient déjà participé à sa précédente levée de 18 millions d'euros.



À lire aussi

Ce qu'Evaneos a appris de sa levée de 18 millions d'euros

Evaneos signe ainsi la troisième levée la plus importante de l'année, après les tours de table de Voodoo (171 millions d'euros) et Deezer (160 millions) et entre dans le top 10 des levées de startups françaises (à la neuvième place, juste derrière Actility et ses 70,6 millions d'euros mais devançant Oodrive et sa levée de 65 millions bouclée l'année dernière).

Article écrit par Anais Richardin