

Le Club Entrepreneurs. Antoine Chatelain (Wecasa).

Antoine Chatelain, diplômé de CentraleSupélec, a cofondé en 2016 cette plateforme de services à domicile, qui mobilise un réseau de 15000 indépendants et étend son activité en Europe.

Challenges · 30 oct. 2025 · Propos recueillis par Laure Croiset

Challenges. Comment l'aventure Wecasa a-t-elle vu le jour?



Antoine Chatelain. Avec mes associés, nous avons commencé par créer en 2008 QuelleEnergie.fr, un site de conseil en rénovation énergétique, que nous avons revendu au groupe Effy en 2015. Puis est venue l'envie de créer une société qui aide les consommateurs dans leur quotidien. Nous étions de jeunes parents et ne trouvions ni nounous, ni aides ménagères, ni coiffeurs à domicile. Notre objectif était de révolutionner le secteur des services à domicile en les rendant accessibles.

Quel est votre positionnement?

Notre plateforme est à 100 % digitale et travaille uniquement avec des professionnels indépendants. Nous sommes en effet convaincus que ces derniers ont à cœur de satisfaire leurs clients afin de les fidéliser.

Comment fonctionne concrètement Wecasa ?

Nos clients réservent leur session à domicile directement sur notre application. Nous les mettons en relation avec des professionnels partenaires qui viennent réaliser les prestations.

L'application permet d'organiser ses rendez-vous et de gérer toute la partie paiement.

Quels services proposez-vous?

Historiquement, nous sommes positionnés sur le bien-être. Après avoir essuyé un échec sur les cours particuliers, nous avons lancé, en 2018, le ménage, où il existe un fort vivier d'autoentrepreneurs depuis la pandémie. Puis, en 2020, nous avons lancé la garde d'enfants. Aujourd'hui, c'est le ménage qui génère le plus de rendez-vous sur Wecasa. Depuis notre lancement, nous avons planifié 3 millions de rendez-vous.

Quel est votre modèle économique?

Nous prélevons une commission de 25 % sur les différentes prestations achetées via notre plateforme.

Qui sont vos concurrents?

A notre création, une ribambelle de petits concurrents digitaux a émergé, mais quasiment aucun d'entre eux n'a réussi à percer. En face de nous, nous avons des grandes agences européennes de services à la personne comme la société allemande Helpling.

Quelle est votre position sur le marché des services à la personne?

Nous sommes la plateforme numérique leader en Europe, avec un réseau de 15 000 indépendants et un portefeuille de 500 000 clients.

Avez-vous développé votre activité à l'international ?

En 2021, nous avons étendu nos services au Royaume-Uni, suivi cette année de l'Allemagne, de la Suisse et de l'Autriche. A chaque ouverture, nous nous adaptons au contexte juridique local, car le statut d'indépendant diffère d'un pays à l'autre. Nous réalisons 20% de notre volume de ventes à l'international. Et notre objectif est que chaque nouveau pays grandisse plus vite que la France.

Etes-vous rentable?

Oui, nous le sommes depuis 2024, avec un volume d'affaires de 60 millions d'euros.

Comment vous projetez-vous dans dix ans?

Nous souhaiterions dépasser le milliard d'euros de volume d'affaires et devenir le leader européen des services à la personne. •