

WeLink, salestech française, lève 4,2 millions d'euros en Série A

- *Après avoir levé 1,5 million d'€ fin 2019, WeLink accélère son développement avec une nouvelle levée de 4,2 millions d'€ en Série A menée par OneRagtime.*
- *S'adressant aux professions libérales et d'indépendants - BTP, comptables et avocats - la startup digitalise leurs métiers pour gagner en visibilité et faciliter la génération de leads et la conversion de prospects grâce à l'édition de plateformes spécialisées.*
- *Actuellement présent dans 8 pays, WeLink souhaite notamment profiter de ce nouveau financement pour poursuivre son développement en Europe (et outre Atlantique), lancer de nouvelles verticales et accélérer le recrutement de nouveaux talents.*

A Paris, le 27 novembre 2020 - [WeLink](#), solution SaaS française de développement de visibilité online, de génération et de conversion de prospects pour les professionnels, dévoile aujourd'hui sa nouvelle levée de fonds de 4,2 millions d'€ menée par [OneRagtime](#), soutenue par Takara Capital, Thomas Rebaud (Meero) et Jonathan Benhamou (PeopleDoc), ainsi que ses Business Angels historiques. Grâce à cette levée, WeLink souhaite renforcer sa présence en Europe, se structurer dans trois nouveaux pays (Brésil, Mexique, Canada), créer deux nouvelles verticales, ajouter de nouvelles fonctionnalités et enfin soutenir sa stratégie de recrutement (sales & tech).

Digitaliser les métiers des indépendants et libéraux

WeLink est l'histoire de deux entrepreneurs - Charles Passereau (CEO et ex-fondateur de Mon-avocat.fr) et Kévin Goncalves (COO et ex-DG de Charme et Traditions) - rencontrés lors de leur première expérience professionnelle. Cumulant 10 ans d'expérience chacun, les fondateurs sont spécialisés dans la mise en relation, le lead management et le marketing digital.

C'est en 2018, après la vente de Mon-avocat.fr, qu'ils se retrouvent pour cofonder WeLink en partant d'un constat simple : les indépendants et libéraux ont des difficultés pour développer leurs activités et gagner en visibilité. A travers un abonnement annuel, la startup met à disposition des utilisateurs une plateforme SaaS dédiée et les outils nécessaires pour rapidement gagner en visibilité sur les moteurs de recherche, plateformes et annuaires en ligne, générer des prospects, convertir leurs leads et in fine optimiser leur taux de conversion.

Actuellement présent dans 8 pays (France, UK, Italie, Allemagne, Espagne, Portugal, Belgique, Irlande), WeLink emploie 120 collaborateurs et répond aux problématiques de 3 verticales : comptabilité, bâtiment et avocats. La startup adresse à chaque pays et verticale une plateforme dédiée, soit aujourd'hui 20 plateformes spécialisées. En moyenne, WeLink permet à chaque partenaire de générer une vingtaine de leads qualifiés par an. Du référencement à la gestion des ventes, en passant par le suivi des activités commerciales, WeLink facilite ainsi la recherche de prospects et la gestion des clients pour plus de 3 500

partenaires avec pour ambition d'offrir ses services à plus de 11 000 professionnels d'ici la fin de l'année 2021.

Des recrutements pour soutenir la croissance

Avec cette levée, WeLink souhaite renforcer sa position en Europe tout en s'attaquant à trois nouveaux marchés : Brésil, Mexique, Canada.

Pour concrétiser ses ambitions et soutenir sa croissance, la startup va donc entamer une forte dynamique de recrutements en misant notamment sur les sales et les tech en passant par le marketing et le customer success. Au cours des deux prochaines années, WeLink souhaite recruter plus 700 nouveaux profils (60 en 2020, 250 en 2021 et 500 en 2022) tout en visant la rentabilité dès 2021.

In fine, les recrutements serviront également au développement de trois nouvelles verticales incluant les agences de communication.

Katchr, la plateforme dédiée aux agences de communication

Fort de son succès, WeLink développe d'ores et déjà son activité en renforçant sa présence dans ses pays clés via de nouvelles verticales à l'instar des agences digitales et de communication. Pour améliorer leur visibilité, WeLink vient de lancer [Katchr](#), sa toute nouvelle plateforme déclinée dans 6 pays (France, Espagne, Portugal, Italie, Royaume-Uni, Allemagne) permettant de mettre en relation annonceurs et agences.

« En phase avec notre vision et nos ambitions, OneRagtime est un partenaire clé qui nous apporte le soutien opérationnel et stratégique nécessaire pour notre développement en tant que leader européen sur notre secteur », explique Charles Passereau, CEO et co-fondateur de WeLink.

« WeLink répond à des besoins essentiels pour les professionnels qui n'avaient pas de véritables alternatives pour développer leur visibilité et toucher de nouveaux prospects. Nous avons été séduits par cette pépite française fondée par des entrepreneurs aguerris. L'ambition de Charles et Kevin répond à un enjeu crucial : la digitalisation pour accélérer la croissance » se réjouit Stéphanie Hospital, fondatrice et CEO de OneRagtime.

A propos de WeLink

Fondée en 2018 par Charles Passereau (CEO) et Kévin Goncalves (COO), WeLink est solution SaaS française de développement de visibilité online, de génération et de conversion de prospects pour les professionnels (BTP, comptables, avocats, agences de communication...). A travers un abonnement annuel, la startup leur met à disposition une plateforme dédiée et les outils nécessaires pour faciliter leur croissance commerciale. WeLink accompagne plus de 3 500 partenaires avec pour ambition d'offrir ses services à plus de 11 000 professionnels d'ici la fin de l'année 2021.

Aujourd'hui, WeLink est présent dans 8 pays (France, UK, Italie, Allemagne, Espagne, Portugal, Belgique, Irlande) et emploie 120 collaborateurs.

Depuis sa création, WeLink a levé 5,7 millions d'euros (1,5m€ en Seed et 4,2m€ en Série A).

Retrouvez-nous sur [LinkedIn](#), [Facebook](#) ou sur notre [site internet](#).

A propos de OneRagtime

OneRagtime est une plateforme d'investissement nouvelle génération fondée par Stéphanie Hospital et Jean-Marie Messier et parrainée par des personnalités expérimentées du digital et de l'investissement telles que Philippe Bourguignon, Patrick Sayer ou encore Philippe Carle. Elle sélectionne les start-ups technologiques les plus innovantes dans toute l'Europe, les finance et les accompagne grâce à sa communauté exclusive d'investisseurs. Via son fonds ou un véhicule créé spécifiquement pour chaque investissement, son modèle unique de plateforme permet aux investisseurs d'investir dans les plus belles pépites technologiques, qu'elles soient françaises et européennes.

De plus, les équipes OneRagtime conseillent les entreprises dans leur transformation numérique, en leur ouvrant des opportunités avec ses start-ups. Retrouvez-nous sur [Twitter](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [LinkedIn](#) ou encore sur notre [site](#).

Contact presse

Pierre Gatey - pierre@agenceraoul.com - 06 07 33 89 45

Léa Kaniewski - lea.k@agenceraoul.com - 06 23 62 37 41