

PERFECTSTAY

Paris, le 18 mars 2019

50 millions d'euros de CA pour le 2^{ème} exercice de Perfectstay

Avec Perfectstay, Stéphane Libre, Ludovic Bailly, Raphael Zier et Laurent Curutchet, experts du digital et du tourisme français, n'auront mis que quelques mois pour imposer un acteur innovant dans le monde du tour operating.

L'entreprise croît rapidement avec un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2018, son deuxième exercice (X4 vs 2017). Les plateformes développées et gérées pour ses partenaires sont un succès avec déjà plus de 20 millions de visiteurs sur l'année.

En plus de ses deux partenaires historiques, Air France et Veepee, Perfectstay a gagné la confiance de 6 nouvelles marques. Elle vise en 2019 un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros, en s'appuyant notamment sur le déploiement de son activité à l'international.

Une année 2018 riche en développements

Les dirigeants de Perfectstay ont réalisé une levée de fonds de 15 millions d'euros auprès de Partech et Felix Capital afin de disposer des moyens nécessaires au développement de l'entreprise. Perfectstay a ainsi recruté 70 nouveaux collaborateurs et ouvert 4 nouveaux marchés en Europe avec l'Allemagne, la Belgique, la Suisse et la Hollande. 6 nouveaux partenariats avec de grandes marques ont par ailleurs été concrétisés : Emirates, Corsair, la Redoute, Voyages Pirates, Deindeal et Transavia sont ainsi venus rejoindre les clients historiques, Air France et Veepee.

Le succès de Perfectstay repose sur un modèle unique et attractif pour les grandes marques

Perfectstay est en effet le seul acteur 100% BtoB en Europe et propose des solutions sur mesures et clés en main pour les marques souhaitant créer ou accélérer leurs ventes de séjours packagés.

Le dispositif proposé est adapté à chaque partenaire, à l'opposé des "marques blanches" qui se contentent généralement de dupliquer une offre existante.

La proposition de valeur de Perfectstay repose sur 4 éléments clés :

- 1/ Une sélection d'hôtels de grande qualité à prix imbattables, combinée à l'offre complète des compagnies aériennes
- 2/ Une plateforme technologique maison – la plus performante de son genre sur le marché - conçue de bout en bout pour optimiser l'expérience des utilisateurs
- 3/ Des compétences de pointe en matière de marketing digital
- 4/ Une infrastructure multilingue de services aux clients

Priorité au développement international en 2019

La start-up envisage de doubler son chiffre d'affaires cette année et agrandit son terrain de jeu en étant présente, dès le mois d'avril, dans les 8 principaux marchés européens. Ce déploiement à l'international est réalisé d'une part grâce à l'extension de ses partenariats actuels au-delà des frontières françaises, d'autre part grâce à la signature de nouveaux contrats avec des partenaires étrangers.

L'entreprise continue par ailleurs à consolider son management avec notamment l'arrivée d'un "VP business development" dont la mission est entièrement tournée vers la recherche de nouveaux partenaires. Les équipes IT et Production seront également renforcées afin de proposer une offre toujours plus qualitative aux clients.

« Nous souhaitons nous développer afin de positionner Perfectstay comme l'un des leaders des séjours packagés en Europe. Nous sommes au service de nos marques partenaires afin de créer et d'opérer pour elles un service de vente de voyages parfaitement adapté à leur clientèle. 2018 a été une très belle année pour Perfectstay et nous investissons aujourd'hui pour porter rapidement notre savoir-faire à l'international » explique Laurent Curutchet, co-fondateur de Perfectstay.

A propos de Perfectstay

Née de la volonté de 4 experts du tourisme de proposer une offre innovante en matière de tour operating, PerfectStay est un acteur 100% BtoB qui crée et opère des ventes de séjours packagés pour le compte de grandes marques. L'entreprise qui compte aujourd'hui plus d'une centaine de collaborateurs, a déjà noué des partenariats structurants avec de grandes marques telles qu'Air France, Veepee, Emirates, Corsair ou encore la Redoute. Les fondateurs de Perfectstay tablent sur une forte croissance et visent à devenir l'un des leaders des séjours packagés en Europe d'ici 2020.

A propos des fondateurs

Laurent Curutchet a été DG Europe de Lastminute.com, SVP de Pierre & Vacances - Center Parcs et DG d'Ebookers.fr.

Raphael Zier, business angel, a investi dans de nombreuses startups comme qapa ou tvty, mais aussi Netbooster dont il a été CEO et principal actionnaire. Basé à Londres, il a également dirigé les activités digitales du Groupe Publicis.

Stéphane Libre a été Directeur Business Development de Promovacances et directeur général de Lastminute.com France.

Ludovic Bailly a dirigé le département études et développement de Travelprice.com, puis co-fondé Ecotour.com avant de devenir DSI du groupe Karavel / Promovacances.

Contacts presse / Pepper Menthe Communication

Samira Chakkaf Andalouci : 07 86 11 14 52 samira@pepperminthe.com