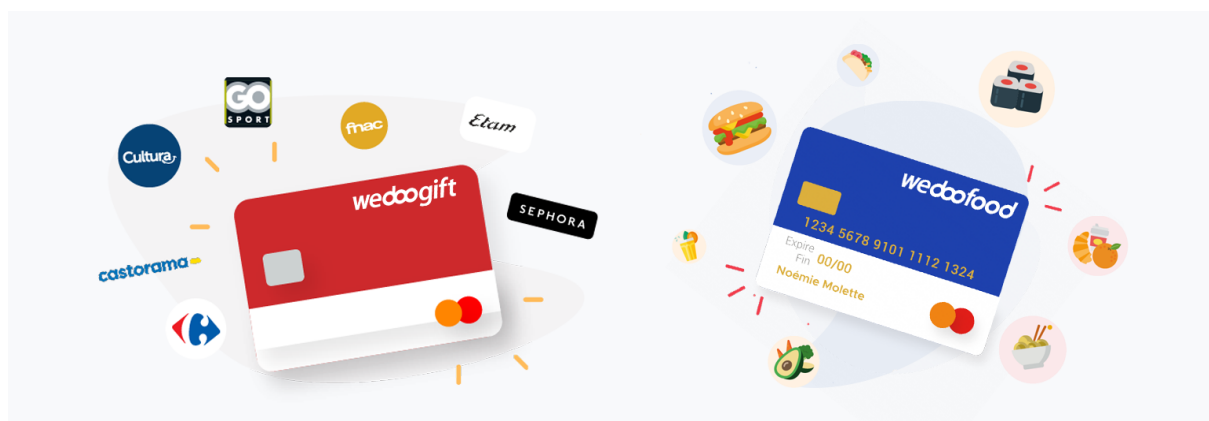


## [CP] Wedoogift, leader français du chèque cadeau dématérialisé, se lance sur le titre-restaurant !

*Ces dernières semaines, de nombreux médias ont abordé le sujet du “Cartel des émetteurs de titres-restaurant” et une éventuelle entente entre les quatre acteurs historiques du marché, visés par l’Autorité de la concurrence.\**

*Face à ces géants, Wedoogift est venu réinventer le marché des chèques cadeaux et compte bien relever le même défi pour les titres-restaurant.*

Des chèques cadeaux aux titres-restaurant : une volonté de concurrencer les mastodontes du secteur



En 2020, en plus de continuer sa croissance sur son produit historique, le chèque cadeau, [Wedoogift](#) souhaite apporter la **même transparence et le même choc de simplification au titre-restaurant.**

Dès le 1er janvier 2020, ses clients Grands Comptes et PME pourront opter pour [Wedoofood](#), une solution qui, tout comme Wedoogift, va venir **réinventer le modèle économique de ce marché** et bousculer des acteurs présents depuis des décennies. Bien connu sur la partie titre-restaurant ces mêmes acteurs se partagent aussi le marché français et européen du chèque cadeau.

## Wedoogift, un zèbre parmi les licornes



Depuis son lancement en 2014, Wedoogift est venu concurrencer ces mêmes acteurs sur le marché des chèques cadeaux, avec une **offre originale, qui a su séduire les entreprises et comités d'entreprise.**

### Wedoogift c'est :

- plus de **100 millions d'euros de cartes cadeaux distribuées** en 2018 ;
- plus de **4 millions d'euros recrédités** à ses clients en 2018 ;
- plus de **3 500 clients** ;
- plus d'**1,2 million de bénéficiaires** sur sa plateforme ;
- plus de **650 enseignes et sites e-commerces.**

Vous vous dites que Wedoogift est une startup qui a certainement réussi grâce aux levées de fonds ? Et bien non. Depuis 4 ans, **Wedoogift a fait le choix de garder son indépendance** et de prouver qu' "**hypercroissance**" ne rimait pas forcément avec "**levées de fonds**".

Wedoogift ne fait pas partie des nombreuses "licornes", qui grandissent au rythme des levées de fonds, mais du cercle très restreint des "**zèbres**". Ces startups 2.0 vivent dans une réalité économique et sociale qui les poussent à **combiner rentabilité et amélioration de la société.**\*\* Wedoogift a d'ailleurs réussi à être **rentable dès sa troisième année d'exercice**, soit en 2016, un an avant l'apparition du terme "zèbre" dans l'univers startup.

Avec sa nouvelle offre Wedoofood, la startup compte bien mettre son **grain de sel sur le marché des titres-restaurant** et relever ce nouveau défi.

## Comment Wedoogift a réinventé le modèle économique des chèques cadeaux



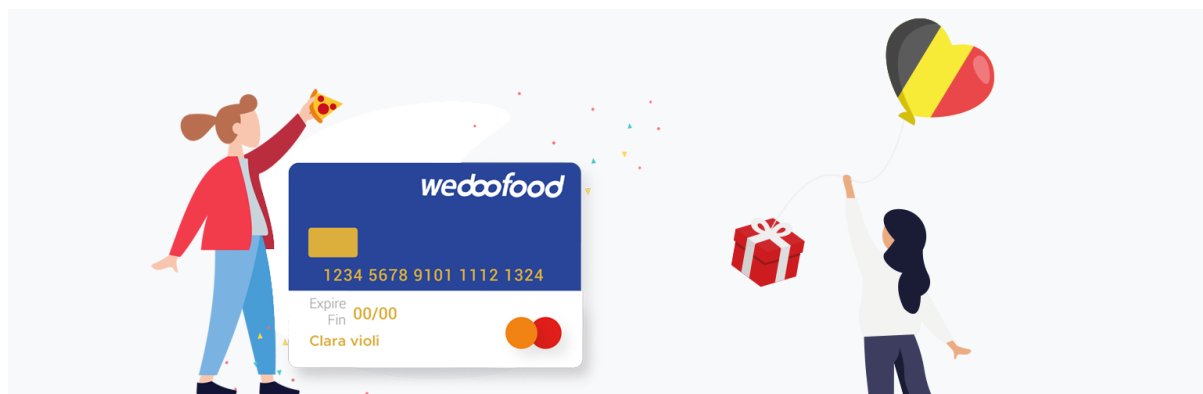
Depuis 2014, Wedoogift s'est imposé sur le marché des titres cadeaux et se positionne comme le **leader du chèque cadeau dématérialisé** (en émettant plus de 100 M€ de chèques cadeaux en 2018 !). Contrairement à ses concurrents, Wedoogift est un **acteur digital native**, qui a fait de la dématérialisation l'essence même de son activité.

Face à des géants, Wedoogift a voulu **réinventer un modèle économique** avec des propositions de valeurs inédites sur le marché des titres prépayés :

- **Wedoogift apporte de la transparence** avec une solution **totalemt dématérialisée** qui permet aux entreprises et CE/CSE, émetteurs de chèques cadeaux, d'avoir une vision globale et une maîtrise complète de leurs opérations.
- Tandis que ses concurrents se rémunèrent en partie sur les chèques non utilisés, **Wedoogift se rémunère uniquement lorsque les chèques cadeaux ont été utilisés**. La société a vocation de rendre le perdu/périmé aux CE/CSE et entreprises qui ont versé des titres cadeaux, et qui pourront par la suite faire les redistribuer.

*À noter : le "perdu/périmé" représente l'ensemble des sommes non utilisées par les bénéficiaires de titres cadeaux. Les causes de perte peuvent être nombreuses : un chèque qui arrive à date de péremption, perdu ou déchiré...*

## Une startup qui se diversifie et s'internationalise



Cette maturité en termes de gestion a permis le développement de l'entreprise qui est passé de **30 salariés en 2018 à 100 aujourd'hui** avec 30 postes encore ouverts. En hypercroissance **Wedoogift multiplie les projets** pour continuer sa belle évolution :

- développer la gamme de produits, en proposant des **titres-restaurant** : Wedoofood ;
- se diversifier en créant **une galaxie de services à valeur ajoutée** autour des titres prépayés. Il propose déjà un **package SaaS** à destination de ses clients français historiques (site internet, gestion et comptabilité pour les CE/CSE, sites internet de communication et gestion des challenges pour la partie Incentive) ;
- **s'internationaliser**, Wedoogift s'implante à **Bruxelles en janvier** et compte conquérir plus d'une dizaine de pays dans les années à venir (Italie, UK, Roumanie etc.).

Encore peu connu du grand public, Wedoogift est un "zèbre" qui gagne du terrain sur le marché des titres prépayés et compte bien concurrencer les géants du secteur à tous les niveaux.

\* Source : Le Figaro - [Sanctions en vue pour le cartel des titres-restaurant](#)

\*\* Source : Les Echos - [Ces zèbres qui veulent rivaliser avec les licornes](#)

### À propos de Wedoogift

Créée par Jérôme Proust en 2014, Wedoogift rend le perdu/périmé des chèques cadeaux aux entreprises et aux comités d'entreprises. Grâce à sa solution dématérialisée, fini les coûts de distribution, de livraison, de stockage !

Les chèques cadeaux Wedoogift ont la particularité d'être disponibles sur un compte, sous la forme d'une cagnotte en ligne. Cette digitalisation facilite la gestion et l'utilisation des chèques cadeaux pour les CE/CSE, les entreprises et les bénéficiaires.

[www.wedoogift.com](http://www.wedoogift.com)

### Contact presse

Paul Damman  
07 88 59 44 86

[paul.damman@wedoogift.com](mailto:paul.damman@wedoogift.com)



**wedoogift**