

Selsy lève 7 millions d'euros pour ouvrir son premier bureau en Europe

La solution cloud Selsy souhaite consolider son marché français avant d'élargir sa clientèle internationale, qui représente déjà 10% de sa base.

C'est un nouveau cap que franchit Selsy en ce début d'année 2018. La startup annonce ce jeudi avoir bouclé un troisième tour de table de 7 millions d'euros auprès de SofiOuest. Ce tour de table doit lui permettre de consolider et d'étendre son réseau de quelque 3000 clients en France. Les équipes de Selsy vont d'ailleurs se lancer dans un tour de France pour partir à la rencontre de ces clients, recueillir leurs retours d'expérience de la solution mais aussi leurs doléances pour de prochaines fonctionnalités. Si la typologie des clients de la startup est variée, elle s'adresse plus particulièrement à des PME de 50 à 100 salariés, qui pourront utiliser de multiples briques de la solution et ainsi bénéficier d'un environnement logiciel uniformisé.

[À relire : Comment Selsy a créé une plateforme qui bouleverse tous les métiers de l'entreprise](#)

Mais les ambitions de Selsy ne s'arrêtent pas aux frontières françaises. Avec 10% de ses clients qui sont déjà basés hors de l'Hexagone, la startup nourrit naturellement l'envie de s'implanter à l'étranger. Dans un premier temps, les projets d'internationalisation seront pilotés depuis Paris, puis la startup ouvrira « un premier bureau en Europe, probablement dans un pays anglophone comme l'Irlande ou le Royaume-Uni ou alors une capitale très internationalisée comme Barcelone », explique Alain Mevellec, cofondateur de la startup. Cette

ouverture s'accompagnera alors de recrutements locaux.

Une trentaine de recrutements

Déjà traduite en anglais, la solution devrait également bientôt l'être en allemand. Mais cette internationalisation ne devrait pas être trop difficile à réaliser pour Sellsy. *« Il existe très peu de différences de réglementations entre pays de l'Union européenne en matière de facturation, par exemple, souligne Alain Mevellec. Nous n'aurons donc pas besoin d'adapter spécifiquement le produit en fonction des pays. Et certains de nos clients gèrent déjà des catalogues dans différentes langues, en chinois ou en suédois, tout en utilisant la solution en anglais. »*

Pour concrétiser ces projets, Sellsy s'apprête également à recruter une trentaine de personnes, doublant ainsi la taille de ses équipes. *« Nous recherchons des profils variés : des développeurs pour créer les briques de comptabilité et de rapprochement bancaire - notre priorité en matière de R&D pour 2018 ; mais aussi des commerciaux pour étoffer notre clientèle internationale et des postes seront aussi ouverts en formation, en marketing et dans un certain nombre de fonctions supports au fur et à mesure que nous allons grandir »*, précise Alain Mevellec. Les postes se répartiront entre Paris, où la startup a pour l'instant une petite antenne qu'elle souhaite étoffer, et La Rochelle où elle est historiquement implantée.