

La prise de risque de Skilleos pour changer d'échelle

Skilleos est une plateforme de cours en ligne interactifs et destinés au grand public dans les domaines du bien-être, du développement professionnel, des loisirs, de la jeunesse et des langues. Maddyness a rencontré Gabriel Collignon, son directeur technique (CTO), afin de comprendre les grandes étapes du développement de l'entreprise qui compte actuellement une quarantaine d'employés et a plus que triplé son chiffre d'affaires en 2020.

Lorsque Gabriel Collignon rejoint, en février 2020, Skilleos en tant que directeur technique, ou CTO, son défi est de mettre en place une nouvelle version de la plateforme de cours en ligne. Quelques semaines plus tard, la crise rebat les cartes, et son plan d'action, initialement prévu sur 4 ans, est considérablement accéléré.

Le pari gagnant de Skilleos

Alors que Gabriel est encore en train de structurer les process de sa nouvelle

équipe et de s'adapter au rythme du télétravail, l'équipe de Skilleos décide de faire preuve de solidarité avec les français confinés en offrant un accès gratuit à sa plateforme d'e-learning pendant la durée du confinement. Ce risque a été pris sans compromis et à rebours de certains qui leur conseillaient de garder des leviers de rétention, à l'instar du recueil d'un moyen de paiement. Un pari qui a duré plus longtemps que prévu, jusqu'en juin 2020, et a eu un impact considérable sur le chiffre d'affaires de l'entreprise à ce moment là.

« On voulait être solidaire sans contrepartie. Mais on n'est pas des fous, derrière on sait que les retombées vont être ultra positives, que ce sera l'occasion de nous faire connaître et en même temps de faire une bonne action. »

Le résultat est sans appel pour l'entreprise qui est passée de 100 000 à 500 000 inscrits durant cette période et a multiplié par trois et demi son chiffre d'affaires entre 2020 et 2021.

Les étapes du passage à l'échelle

En revenant sur les réussites de Skilleos suite au confinement, Gabriel souligne la préparation en amont nécessaire au passage à l'échelle de l'entreprise. Alors que le nombre d'élèves connectés sur la plateforme explose suite à un partenariat avec Bouygues Telecom, Skilleos décide de se faire accompagner sur l'évolution de son infrastructure technique par le cabinet Gekko du groupe Accenture. Sur le plan technique, Gabriel souligne également l'aide de son partenaire cloud, AWS.

« Je pense que les décisions dans le feu de l'action n'ont de sens que si la structure est là en amont pour résoudre les gros problèmes qui sont

rencontrés.

« Level Up », l'émission qui décrypte la stratégie des scaleups

La série Level Up présente les stratégies de passages à l'échelle des entreprises tech françaises. Pivot, décisions clés, prises de risques, quelles sont les stratégies adoptées par les scaleups ? Quelles sont les étapes essentielles pour scaler son entreprise ? Les co-fondateurs de Swapcard, Planity et ManoMano prennent la parole sur leurs actualités stratégiques et reviennent sur leurs gestion de la crise.

Une série à découvrir sur [Maddyplay](#).

[Découvrir toute l'émission](#)

Maddyness, partenaire média d'AWS

Article écrit par EMELINE BALAGUER