

# Comment Skello a accéléré sa transition vers la santé et le retail avec la crise

Editrice d'un logiciel de gestion de planning et de personnel en ligne très utilisé par les restaurateurs, Skello s'est orientée vers de nouvelles cibles pendant le Covid, afin de résister à la crise. Créée en 2016, la startup vient de lever 40 millions d'euros pour accélérer son développement européen.

---

*« La période de Covid tient une grande place dans l'histoire de notre entreprise », assure Quitterie Mathelin-Moreaux, cofondatrice et CEO de la startup Skello, qui édite une plateforme automatisée de gestion de planning et du personnel pour les sociétés. Si, depuis 2016, le coeur de cible de la jeune pousse visait le marché de la restauration et de l'hôtellerie, la startup a bien été obligée d'élargir sa solution vers d'autres secteurs d'activité, moins touchés par les conséquences économiques des restrictions sanitaires, afin de passer la crise le plus sereinement possible.*

# Le pari de la santé et du retail

« Les restaurateurs et hôteliers ne sont pas les seuls à encore utiliser un document Excel ou une feuille de papier pour gérer tant bien que mal leurs problématiques complexes d'organisation et de planification, explique l'entrepreneuse. Donc le champ d'application de notre solution est énorme » . Avec Emmanuelle Fauchier-Magnan et Samy Amar, les autres cofondateurs de l'entreprise, elle a décidé de se tourner plus particulièrement vers les secteurs du retail et de la santé, dont les activités de gestion RH se sont, au contraire, intensifiées en temps de Covid-19.

À lire aussi

---

Kamatz, la nouvelle marketplace qui simplifie la vie des freelances

« Cet élargissement de la cible a été un facteur clé de réussite pour Skello. Nous sommes passés de 90% à 60% de notre activité dédiée aux restaurants et hôtels, avec une croissance de 200% sur le seul secteur du retail l'année dernière, poursuit la CEO. La crise sanitaire a révélé les besoins des entreprises, quelles que soient leurs activités, en matière de digitalisation des processus RH et de management des équipes sur le terrain, et c'est ce qui nous a aidés à aussi bien passer cette période ».

## Une levée de 40 millions d'euros

En cette sortie de crise, la startup vient d'annoncer une levée de fonds de 40 millions d'euros, en série B, menée par Partech, et avec la participation de ses investisseurs historiques, XAnge et Aglaé Ventures. « Le marché a évolué et les séries B d'aujourd'hui sont plus importantes qu'il y a encore deux ans », se réjouit Quitterie Mathelin-Moreaux. Grâce à ce tour de table, la startup compte amorcer son expansion européenne, notamment en Espagne et en Allemagne, jusque là ralentie par les contraintes sanitaires, mais aussi continuer de développer son produit et proposer sa solution à un maximum de secteurs d'activités.

Skello, qui ne compte donc plus seulement Starbucks et Relais & Châteaux parmi ses 7000 clients, mais aussi des acteurs comme Biocoop, Intermarché,

Jardiland, Weldom ou encore le réseau de pharmacies Pharmavie, ne compte pas s'arrêter là. « *Pour continuer d'élargir nos cibles et d'améliorer notre produit, nous comptons doubler notre équipe de 150 personnes d'ici 2022, et atteindre le cap des 500 collaborateurs en 2023* », conclut l'entrepreneuse.

*À lire aussi*

---

[Entrepreneurs, comment accompagner un collaborateur qui ne va pas bien](#)

---

Article écrit par HELOÏSE PONS