

Santé mentale : Teale lève 10 millions d'euros pour devenir le leader européen

Teale, la plateforme de santé mentale, qui accompagne déjà plus d'une centaine de clients, accélère pour devenir leader sur un marché relativement récent, mais porteur.

Temps de lecture : minute

31 août 2023

D'après une étude [OpinionWay](#), en mars 2023, 44% des salariés déclaraient être en détresse psychologique et 28% étaient en burnout. D'après une étude [Harvard Business Review](#), la santé mentale est aussi devenue une attente majeure des collaborateurs : 91% d'entre eux considèrent que la culture d'entreprise doit soutenir leur santé mentale, et 68% des millennials ont quitté leur emploi pour des raisons liées à leur santé mentale. Or, ces problèmes peuvent coûter cher aux entreprises. D'après Deloitte et l'[Institut Sapiens](#), jusqu'à 3000 euros par an et par salarié. Toutes ces raisons font que le sujet est pris de plus en plus au sérieux par les entreprises. D'après une [étude McKinsey](#), 78% des RH en France considèrent la santé mentale comme une priorité stratégique.

Une plateforme de santé mentale dédiée aux collaborateurs

Fondée en 2021 par Julia Néel Biz, Geoffroy Verzat, Nicolas Merlaud et Gilles Rasigade, [Teale](#) est une plateforme de santé mentale dédiée aux collaborateurs. La jeune pousse utilise la technologie et les sciences cognitives et comportementales pour engager et soutenir les

collaborateurs, transformer la culture d'entreprise et prévenir les risques grâce à un accompagnement collectif. Grâce à la data et à ses algorithmes, l'entreprise peut identifier les signaux faibles en amont, et mettre en place des actions de prévention pertinentes avec l'intervention de psychologues partenaires.

“Il y a deux ans, quand nous avons réalisé notre première levée de fonds, on se demandait encore si la santé mentale en entreprise était un sujet à prendre au sérieux. Aujourd'hui, même s'il faut continuer à évangéliser, nous assistons à une formidable prise de conscience de la plupart des dirigeants d'entreprises, qui se demandent comment traiter ce sujet au mieux”, déclare Julia Néel Biz, CEO Cofondatrice de Teale.

Teale fonctionne sur un modèle SaaS. Entre 2022 et 2023, la plateforme déclare avoir multiplié son revenu récurrent annuel par sept. *“Cela montre la traction que nous avons et la capacité à fidéliser nos clients”,* commente Julia Néel Biz. Deux ans et demi après son lancement, la startup compte déjà plus de 100 clients tels que Sanofi, SNCF, Carrefour, Bearing point, EY, Cartier ou encore BETC, ce qui représente un total de plus de 500.000 collaborateurs.

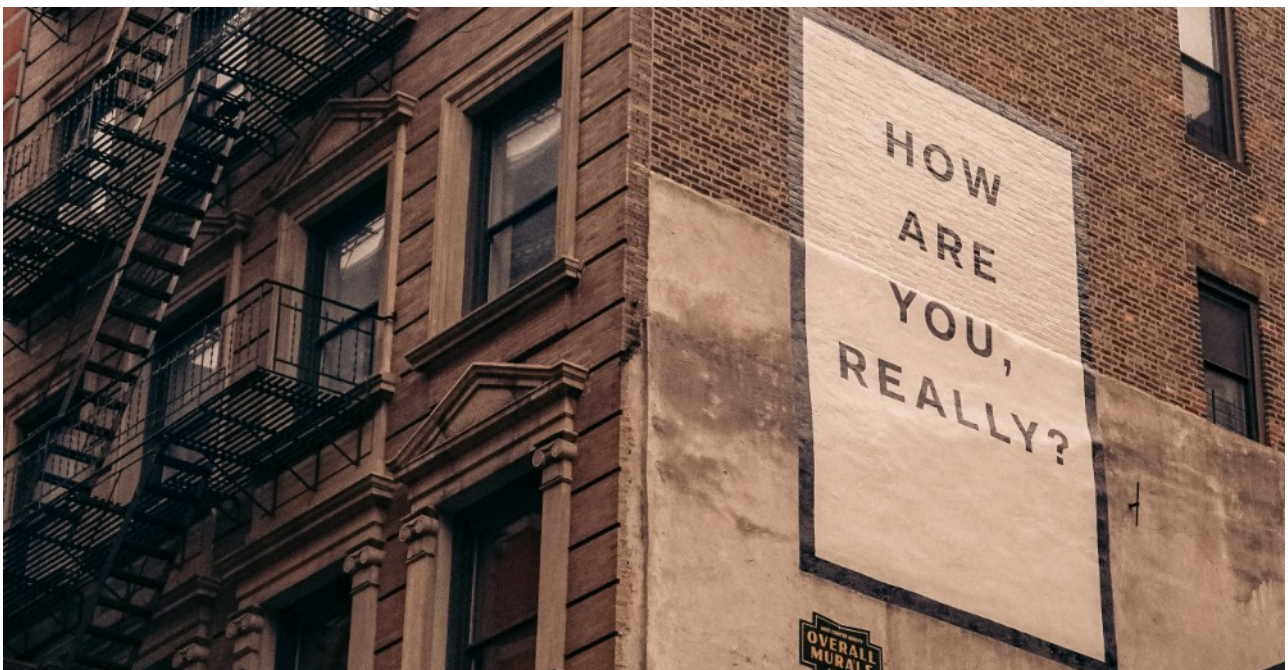
“Nous avons un modèle qui s'approche de la rentabilité. Fin 2022, nous étions à l'équilibre. Aujourd'hui, évidemment, l'objectif est de dépenser plus pour croître plus vite”, indique Julia Néel Biz. *“Nous voulons continuer avec un taux de croissance à trois chiffres. Cela ne se traduira pas nécessairement par une multiplication du nombre de clients, car nous signons des clients de plus en plus gros”,* précise-t-elle.

10 millions d'euros en série A

Après une première levée de fonds de 2 millions d'euros en mai 2021, Teale réalise un second tour de table de 10 millions d'euros en Série A. Alter Equity et le fonds Digital Venture de Bpifrance rejoignent ISAI et

Evolem, les fonds historiques. Avec ces fonds, l'entreprise veut continuer à investir dans son développement technologique et commercial et prévoit pour cela de renforcer ses équipes en passant de 25 à 80 collaborateurs d'ici 2024.

Cette levée de fonds est un signal important en Europe où le financement du secteur de la santé mentale se situe loin derrière celui des pays anglo-saxons. *“Aujourd’hui, il n’y a pas de leader clair à l’échelle européenne alors qu’il y a déjà plusieurs licornes aux États-Unis”*, commente Julia Néel Biz. La startup ambitionne donc de prendre cette place de leader européen. *“Nous souhaitons en priorité accélérer fortement en France, mais nous avons l’espace pour devenir un leader européen. Notre équipe est 100% basée en France, mais à ce jour, 10% des collaborateurs que nous couvrons sont déjà à l’étranger, là où sont les filiales de nos clients. C’est d’abord en suivant nos clients que nous allons nous étendre en Europe, avant d’aller chercher de nouveaux partenaires directement dans les pays”*, explique Julia Néel.



À lire aussi

10 startups qui prennent soin de la santé mentale des salariés



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac