

Napta (ex-PickYourSkills) lève 1 million d'euros pour devenir la référence du staffing en Europe

Spécialisé dans les ressources humaines, Napta (ex-PickYourSkills) utilise les algorithmes pour faire matcher les meilleurs profils de l'entreprise à chaque projet. Avec sa récente levée d'un million, la startup vise le marché européen.

Temps de lecture : minute

30 octobre 2019

Créée en 2018, Napta (ex-PickYourSkills) répond à une problématique souvent " *trop négligée dans les entreprises* " : le staffing. La solution technologique mise en place par l'entreprise se base sur des algorithmes de matching très précis qui prennent en compte les besoins précis du projet avant de scanner les profils des salariés. Compétences, motivations et disponibilités sont analysés pour déterminer les meilleurs profils par rapport à la mission requise. " *Les chefs de projet rencontrent des difficultés lorsqu'il s'agit de trouver les bons collaborateurs en interne pour constituer leurs équipes. De l'autre côté, les collaborateurs ne sont pas toujours affectés dans leur entreprise sur les missions qui les intéressent le plus, ce qui entraîne une perte de motivation et des départs prématurés*" indique Arnaud Caldichoury, CEO de Napta (ex-PickYourSkills).

Avec sa solution, la startup française permet à ses clients de gagner jusqu'à " *50% de temps sur ce process de matching, d'accroître leur taux d'occupation globale et de mieux connaître leurs salariés* " indique l'équipe qui a déjà convaincu une vingtaine de clients dont certains du CAC40 (CapGemini, AirFrance KLM, EDF...). Un chiffre qu'elle espère bien tripler d'ici fin 2020, en s'appuyant notamment sur une levée de fonds d'1 million d'euros bouclée auprès de Kerala Ventures (Doctolib, Malt, Privateaser...) et Kima Ventures, fraîchement annoncée.

Un million d'euros pour s'exporter hors de France

Napta ne cache pas son ambition : devenir la référence du staffing en Europe d'ici 2022. Présente dans 5 pays d'Europe, en Chine, au Moyen-Orient et en Inde, elle souhaite poursuivre son déploiement sur le marché européen l'année prochaine. Actuellement, 85% de son marché se situe en France. Pour mener à bien cette stratégie, elle prévoit 20 nouveaux recrutements au cours des prochains mois.

À l'heure de la collaboration et de l'explosion du fonctionnement agile par projets, Napta propose une solution qui s'adresse à un marché à fort potentiel. Le temps et la motivation

étant, depuis toujours, deux facteurs clés de la réussite d'une entreprise.

Article écrit par Anne Taffin