

Slite lève 10 millions d'euros pour développer de meilleures pratiques de travail

Depuis sa naissance en 2017, la jeune pousse Slite a bien grandi. La spécialiste de la communication et de la gestion de documents entre équipes vient de lever 10 millions d'euros pour s'attaquer à la concurrence et devenir le nouveau Google Docs.

Née au sein du startup studio eFounders, la pépite Slite a bien évolué depuis sa première levée de fonds en 2018. Tout juste sortie de son accélération chez Y Combinator, elle réalisait alors un tour de table 3,7 millions d'euros et reposait sur « *une petite team un peu junior* » de l'aveu de son co-fondateur Christophe Pasquier. Aujourd'hui, elle a doublé ses effectifs pour passer à une vingtaine de collaborateurs et collaboratrices, principalement réunis en Europe, et a choisi de monter en compétences en recrutant des *“profils senior comme Mike Bartlett, ancien directeur de la stratégie produit chez Skype ou Vaida Revuckaite, Head people, qui a travaillé chez Typeform avant”*. De 450 équipes utilisatrices à l'époque, la startup est aujourd'hui passée à plus de 4000 sociétés clientes, et avec une nouvelle levée de 10 millions d'euros, elle ne compte pas s'arrêter en si bon chemin.

Un outil à l'écoute des clients

Au départ, Christophe Pasquier et Pierre Renaudin lancent Slite pour remplacer Apple note. *“Nous ne pensions pas vraiment à l’outil que nous faisons, nous voulions faire un bel outil mais nous ne pensions pas à l’aspect management”*, avoue Christophe Pasquier. La dimension utilitaire n’était donc pas leur préoccupation première. Pourtant, Slite empiète désormais de plus en plus sur des Wiki, des Confluence ou encore des Google Docs et est devenu un outil de centralisation des informations qui *“résout le problème du partage de connaissances”* en limitant les réunions et les échanges de mails intempestifs. Parfait pour *l’onboarding* de nouvelles recrues, l’outil fait gagner un temps précieux aux managers et recense toute l’info nécessaire à la bonne marche d’une entreprise, comme les sacro-saints *process* par exemple. L’outil s’adresse à toutes les typologies d’entreprises, qu’elles comptent 2 à 800 collaborateurs, ces derniers pouvant y accéder quand ils le souhaitent pour trouver une information ou la réponse à une question.

À lire aussi

[10 outils indispensables pour améliorer votre productivité](#)

Ranger, catégoriser, retrouver, Slite s’organise

Avec l’objectif de devenir un incontournable, Slite vient de réaliser une nouvelle levée de fonds de 10 millions d’euros auprès de Spark Capital. *“J’ai rencontré Bijan Sabet, co-fondateur de Spark, et nous nous sommes tout de suite entendus”*, explique Christophe Pasquier. Il faut dire que l’investisseur connaît bien le monde des startups et des outils de management puisqu’il est lui-même au board de Trello et de Twitter. Lorsqu’il leur fait une proposition d’entrée au capital, Christophe Pasquier et Pierre Renaudin, ne refusent pas. *“Nous n’en avons pas un besoin immédiat et voulions réaliser une levée l’année prochaine, mais c’était une question d’opportunité”*, reconnaît Christophe Pasquier qui ne regrette pas son choix.

Cet argent lui permettra de poursuivre le développement du produit pour le rendre encore plus efficace. Les équipes de Slite développent en ce moment une sorte de *“Airtable qui sera intégré au sein de Slite pour organiser des*

documents de manière plus complexe. Les fichiers pourront être tagués avec plusieurs hashtags et assignés” , indique Christophe Pasquier. Une première version en bêta privée est en test. Le deuxième grand enjeu des années à venir pour Slite est de réussir, non pas seulement à évangéliser, mais aussi à transformer un outil en une nouvelle manière de travailler.

Inventer de nouvelles manières de collaborer

Et quoi de mieux pour communiquer sur les nouveaux contours du travail que de se les appliquer à soi-même ? Depuis environ un an, l'équipe toute entière est ainsi passée en full remote, c'est à dire, en télétravail constant. Un choix *“qui n'a pas été facile”* de l'aveu même du co-fondateur mais qui a, semble t-il, porté ses fruits et permis à l'entreprise de se développer.

À lire aussi

[Le télétravail, moteur de croissance ? L'exemple de Trello et d'une politique RH qui fait des émules](#)

Si ce changement n'a pas été une décision facile à prendre, elle a profondément changé la manière de fonctionner des équipes et ouvert de nouvelles perspectives aux fondateurs de l'entreprise. *“Nous n'avons quasiment aucune réunion, la totalité de notre connaissance est partagée, transparente, tout est pratiquement public (pour les collaborateurs)”* , développe Christophe Pasquier.

Mais au-delà des connaissances liée à l'entreprise utilisatrice, Slite aimerait également étoffer l'outil avec des nouveaux contenus, de conseils par exemple. *“L'objectif est d'aider les futurs et nouveaux utilisateurs à trouver les ressources nécessaires pour développer de meilleures pratiques de travail. Lorsqu'ils commencent à utiliser notre outil, ils doivent trouver dans les template des procédures et des conseils d'expert à suivre pour ne pas se planter”* , explique Christophe Pasquier.

Tout cela prendra la forme de vidéos, de livres blancs ou de documents à cloner. Pour l'entrepreneur, il ne s'agit pas seulement d'un enjeu lié à Slite mais à l'avenir du travail. Depuis le début du confinement, il remarque une hausse de 7% des utilisateurs quotidien. Preuve que l'outil est perçu comme un

soutien de communication à distance. La crise, en boostant le télétravail, ouvrira sans doute la porte à une croissance de cette pratique dans les années à venir.

Article écrit par ANNE TAFFIN