

ZestMeUp lève 6 millions d'euros pour sa plateforme RH et vise l'Europe

Quelques mois après le rachat de son concurrent Bloomin, la startup française ZestMeUp souhaite continuer de se développer via l'acquisition et ambitionne de multiplier par trois son chiffre d'affaires ces deux prochaines années.

Temps de lecture : minute

14 mai 2024

ZestMeUp annonce ce 14 mai avoir bouclé une série A de 6 millions d'euros, menée auprès de [Reflexion Capital](#) et de [Go Capital](#), via les fonds LVI 2 et Financière Vecteur. Les business angels présents depuis 2017 (dont Alain Dehaze, ex-CEO d'Adecco, et Jean-Stéphane Arcis, fondateur de Talentsoft) remettent au pot et sont rejoints par Carlo Purassanta, executive VP du groupe ION et ex-président de Microsoft France.

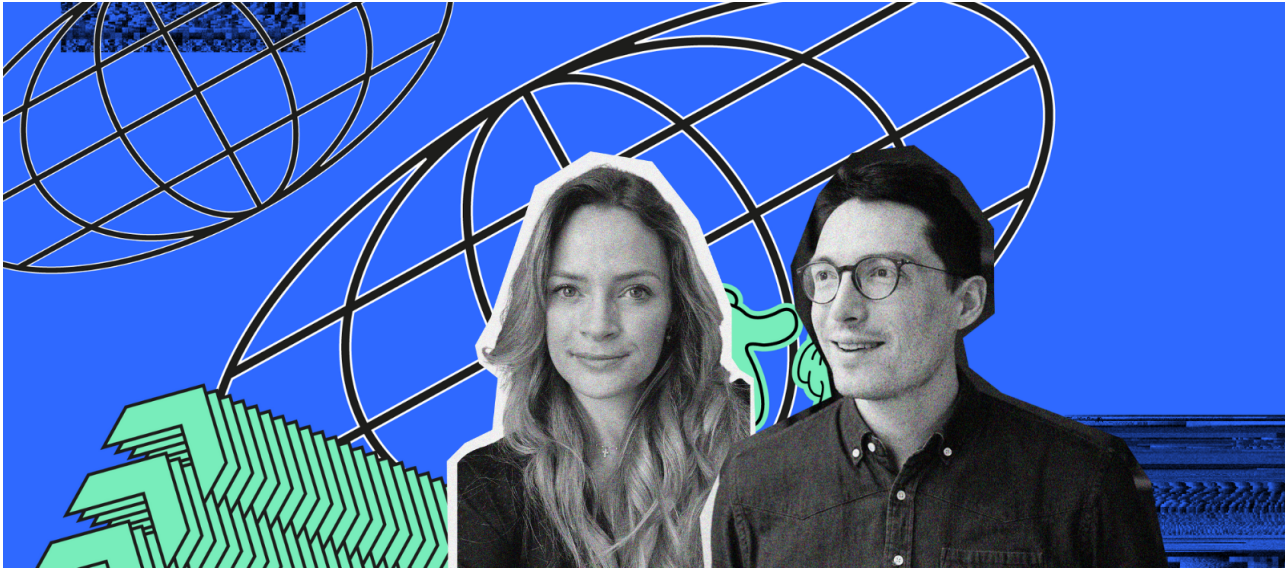
Baromètre social, enquête pulse, gestion d'objectifs, entretien annuel, people review, feedback 360... La suite logicielle SaaS de [la startup](#) fondée en 2016 intervient à deux niveaux : l'engagement des salariés et la gestion de leur performance, via les rituels managériaux. « *Finalemment, on a tendance à savoir énormément de choses sur ses clients mais très peu sur ce qui fait le cœur de l'entreprise : les talents qui la composent* », remarque Christophe Bergeon, fondateur et CEO. ZestMeUp, qui se positionne comme un management tech à destination des ETI et des grands comptes, invite à « *prendre des décisions basées sur de la donnée* ». « *Nous sommes par exemple capables de dire à nos clients que s'ils travaillent sur tel ou tel sujet de leur culture managériale, le niveau d'engagement de leurs salariés va augmenter de tant de points* », illustre

Christophe Bergeon. Pour les tarifs, comptez entre 4 et 10 euros par mois par salarié, en fonction du nombre de fonctionnalités et de la durée d'engagement choisie. Des montants « *très vite dégressifs selon la taille de l'entreprise* », précise le fondateur.

Une stratégie de croissance externe

ZestMeUp, qui avait déjà acquis Linkky en 2019, a annoncé en janvier dernier avoir racheté Bloomin, éditeur de solutions concurrent sur le segment de l'engagement collaborateur. « *Nous avons déjà intégré quelques belles fonctionnalités de Bloomin, comme la réponse conversationnelle qui permet aux collaborateurs de répondre à un sondage ou à un baromètre en discutant avec un chatbot* », indique Christophe Bergeon.

Post-acquisition, la startup revendique 300 clients, parmi lesquels Crédit Agricole, Edenred, Etam ou encore U Enseigne. Elle compte aujourd'hui 50 salariés et projette de recruter 25 personnes d'ici la fin de l'année. « *La levée de fonds va aussi nous permettre de renforcer notre offre avec toujours plus d'innovations, notamment autour de l'IA. Enfin, nous envisageons une ou deux acquisitions par an dès cette année* », ajoute le CEO. En ligne de mire, la conquête de l'Europe. « *Nous avons commencé à nous intéresser au marché allemand, parce qu'il compte beaucoup d'ETI* », confie Christophe Bergeon. ZestMeUp, rentable « *80 % du temps* » ces cinq dernières années, espère par ailleurs multiplier son chiffre d'affaires par trois d'ici 2026 pour passer de « *quelques millions d'euros à quelques dizaines de millions d'euros* ».



À lire aussi

Recrutement : pourquoi former vos managers peut changer la donne



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

