

# Iziwork relance son internationalisation avec une levée de 35 millions d'euros

*Un temps freiné par la crise économique et la fermeture des frontières liées au Covid-19, Iziwork a retardé son internationalisation. Forte d'une plateforme de mise en relation entre entreprises et intérimaires répliquable d'un marché à l'autre, la startup entend désormais accélérer grâce à un nouveau tour de table à hauteur de 35 millions d'euros.*

Temps de lecture : minute

---

13 janvier 2021

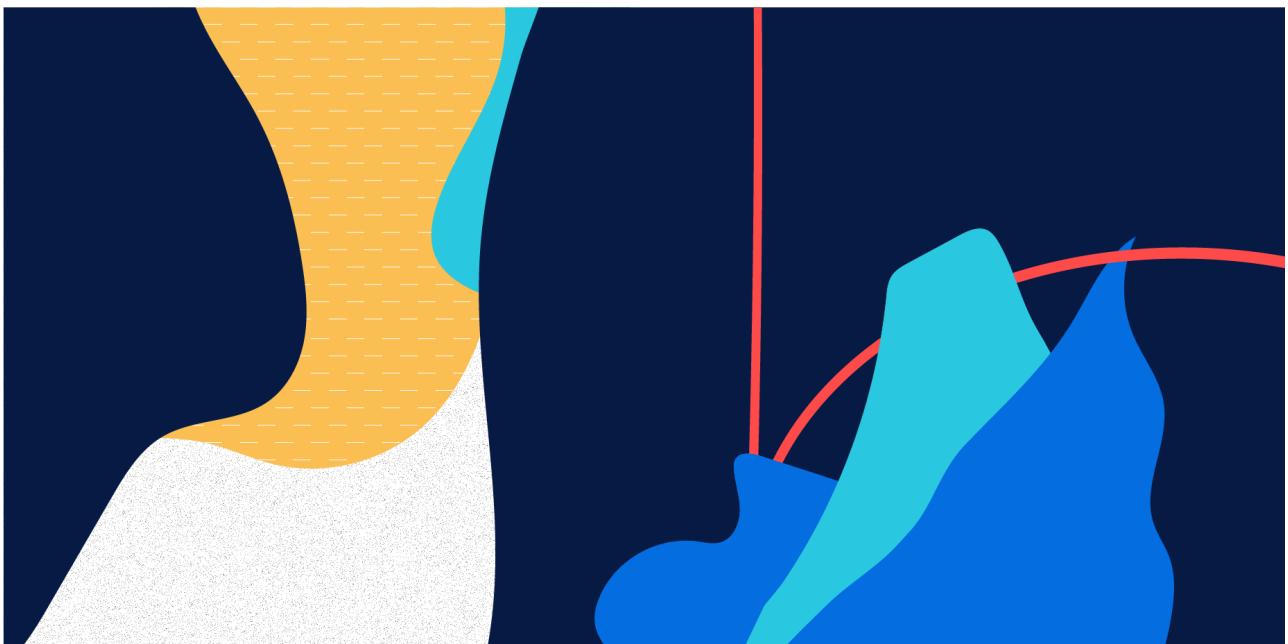
À l'heure où la crise liée au Covid-19 accentue la transformation numérique, les processus RH ne sont pas épargnés. La startup Iziwork, qui a développé une plateforme en ligne à destination des travailleurs intérimaires, vient de boucler une levée de fonds à hauteur de 35 millions d'euros auprès de Cathay Innovation et Bpifrance via son fonds Large Venture. Une troisième opération qui porte à 55 millions d'euros le total du montant total levé depuis sa création, dont l'objectif est d'accélérer le déploiement de sa solution en France - elle couvrirait actuellement 43 % de la population, selon ses observations - comme à l'international.

## Une solution toute prescrite face à la crise

Créée en septembre 2018, Iziwork a pour ambition de donner un outil supplémentaire aux intérimaires. Un marché qui reste, d'après elle, "dominé par des agences historiques qui reposent sur un modèle qui n'a pas su s'adapter aux nouveaux usages numériques". C'est donc dans l'objectif d'améliorer la communication entre les entreprises et leurs

candidats qu'Alexandre Dardy et Mehdi Tahri ont lancé la jeune pousse. "Nous pourvoyons 95 % des missions que nous proposons en moins de quatre heures contre quatre à cinq jours en moyenne pour une agence traditionnelle", indiquaient-ils ainsi à Maddyness en 2019. Côté employeur, l'outil s'appuie sur une intelligence artificielle permettant une recommandation optimale du meilleur profil pour chaque mission - et vice versa, pour les candidats.

Deux ans plus tard, la plateforme affirme s'être "*imposée par son efficacité et la simplicité de son expérience utilisateur*". Elle aurait, jusqu'ici, convaincu 800 000 candidats ainsi que 2 000 entreprises clientes en France et en Italie. Ce second marché, Iziwork l'a ouvert avec un peu de retard. Initialement prévu à l'été 2020, le lancement s'est finalement fait en fin d'année. Un glissement de calendrier notamment dû à la difficulté de "recruter l'équipe locale en plein confinement". Pour autant, sa solution numérique était toute prescrite dans le cadre de cette crise qui a généralisé les échanges à distance. Et, forte du succès commercial rencontré ces derniers mois, la startup profitera de cette nouvelle levée en série B pour poser ses valises dans davantage de pays.



À lire aussi

L'internationalisation des startups, contrariée mais pas arrêtée

par le coronavirus

## La startup renoue avec ses ambitions initiales

*"Lors de l'annonce du confinement, le secteur de l'intérim a perdu 80 % de son activité. En moins de trois semaines, Iziwork avait retrouvé son niveau d'activité pré-Covid. Et deux mois plus tard, on a enregistré une croissance mensuelle de 50 %" , affichait fièrement en septembre 2020 Mehdi Tahri. Début 2021, Iziwork compte d'après le dirigeant 220 collaborateurs permanents, 120 agents partenaires et 25 000 collaborateurs temporaires en mission chez ses clients. Ce dernier chiffre aurait ainsi "quadruplé entre les mois d'avril et décembre 2020"... et la startup ambitionne désormais de le faire grimper à 75 000 dès cette année. Grâce à une équipe d'une soixantaine d'ingénieurs, elle assure avoir "repensé chaque étape du service d'une agence d'emploi" - du recrutement à la gestion quotidienne du personnel.*

Une expérience qui lui aurait permis de se doter d'un "socle technologique qu'il est possible de répliquer de pays en pays, de l'ordre de 80 à 90 %". De quoi aller "encore plus vite" lorsqu'il s'agit de lancer un nouveau pays, alors que les opportunités risquent fort de se multiplier dans les tous prochains mois. *"Dans un contexte de crise économique et d'aggravation du chômage partout dans le monde, il est impératif de réinventer notre système d'accès à l'emploi, en particulier pour les travailleurs les moins qualifiés, a jugé Mehdi Tahri, qui révèle que la startup s'apprête à doubler ses effectifs de R&D. Nous avons, grâce à l'innovation, une opportunité unique d'offrir à la fois plus de travail et de meilleures conditions de vie pour les collaborateurs temporaires."*

---

