

Le Hibou s'apprête à ouvrir deux bureaux en Europe

La plateforme qui fait matcher les profils IT qualifiés avec les besoins de grands groupes vient de lever 6 millions d'euros auprès de Ring Capital. Une prise de participation qui vise à financer l'accélération de sa croissance et son implantation dans deux nouveaux pays.

Temps de lecture : minute

19 mai 2022

Contrairement aux plateformes généralistes, le Hibou a fait le pari de la spécialisation sur le secteur de l'informatique. *"Nous nous sommes concentrés, dès le départ, sur l'informatique au sens large (cybersécurité, data analyst, etc). Cela nous permet d'avoir une fine connaissance sur les sujets techniques"* , met en avant le fondateur de la société, Christophe de Becdelievre. Et donc de réaliser les bons matchs. Avant d'arriver sur la plateforme, les profils des candidats sont vérifiés pour s'assurer qu'ils correspondent bien aux postes proposés par le Hibou. Lorsqu'une mission est proposée, l'algorithme sélectionne les profils intéressants. S'ensuit un entretien téléphonique d'une heure pour vérifier la correspondance, la motivation et les qualifications du consultant.

Ce pari de la spécialisation s'avère gagnant. Malgré un gel de son activité au cours des deux premiers mois de confinement, la société a connu une belle croissance. *"La croissance de notre chiffre d'affaires atteignait les 82% en 2020, un taux plus faible que les 120% estimés initialement mais plutôt encourageant"* , reconnaît-il. Et celle-ci continue. En 2022, la société vise entre 50 et 60 millions de chiffre d'affaires réalisés grâce à sa communauté de 60 000 consultants freelance.

Le statut de freelance suscite de l'intérêt

Il faut dire que la pandémie a plutôt porté le secteur de l'IT. *“La crise sanitaire a permis trois avancées principales : toutes les entreprises ont compris qu'elles devaient accélérer sur leur transition numérique, qu'elles n'avaient pas le choix que de travailler avec des consultants. En dernier lieu, la visioconférence a permis d'améliorer la productivité en évitant des déplacements”* , analyse t-il.



À lire aussi

2021, l'année des indépendants nouvelle génération ?

Un mouvement qui s'accompagne aussi d'un intérêt de plus en plus marqué pour le statut d'indépendant ou de freelance. Qu'il s'agisse d'étudiants tout juste diplômés ou de quarantenaires qui possèdent déjà une bonne expérience, la liberté offerte par le statut attire. *“Les jeunes sont en quête de sens et lorsqu'ils ne trouvent pas une startup, ils n'hésitent pas à se lancer comme freelance en sachant que les missions sont temporaires”* .

La simplification des procédures pour se lancer comme auto-entrepreneur

et la sécurité apportée par le portage salarial contribue également à l'accélération de ce mouvement, souligne Christophe de Becdelievre. En travaillant avec des grands groupes sur des missions généralement longues, la plateforme le Hibou apporte aussi une certaine sécurité aux consultants qui peuvent se projeter sur plusieurs mois.

S'internationaliser avec prudence

Forte de son implantation dans le paysage français et auprès des grands groupes du CAC40 et du SBF120 -qui constituent 85% de son chiffre d'affaires-, la société compte capitaliser sur son succès pour accélérer davantage. En France et à l'étranger. Ce qui explique sa levée de fonds de 6 millions d'euros réalisée auprès de Ring Capital.

Le Hibou s'apprête ainsi à s'implanter en Belgique et en Suisse, deux marchés prometteurs et francophones. L'entrepreneur s'avère prudent sur son internationalisation. *“Beaucoup de plateformes se sont lancées trop tôt à l'étranger, nous voulons faire les choses petit pas par petit pas”*, en testant d'abord deux pays avant de s'étendre. Ce qui est clairement son ambition.

Autre chantier de taille qui a déjà débuté : la refonte de produit. *“Nous allons continuer à investir massivement dans la R&D pour poursuivre la refonte de notre produit sur laquelle nous travaillons depuis 15 mois et qui devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année”*.

La complexe tâche des recrutements

Pour mener à bien ces chantiers, la société va renforcer ses effectifs avec une trentaine de recrutements. Un point stratégique pour la startup. Dotée d'une cinquantaine de collaborateurs installés à Paris, Bordeaux, Toulouse, Lyon et même l'île Maurice, la startup cherche à accroître son pôle de commerciaux mais aussi son équipe de

développeurs et celle réalisant les matching.

Pour “faciliter” les recrutements, Christophe de Becdelievre a fait le pari de s’exporter à l’île Maurice. *“Nous avons déporté une partie de notre activité (administratif, modération, développement web) car nous avons des difficultés à recruter des équipes”* , explique t-il. Les arguments sont nombreux : coût de la vie faible, une maison avec piscine comme bureau et un environnement incroyable. *“Nous pensions que cela motiverait les développeurs à rester au moins trois ou quatre ans mais pour le moment, aucun n’a quitté l’île”* , constate le fondateur. Ce choix a permis à la société de *“capter des développeurs de haut”* , assure t-il.

Mais malgré tout, le sujet du recrutement demeure compliqué. Car la concurrence se joue aussi sur le salaire. Et à ce jeu-là, les géants de la tech qui lèvent des centaines de millions d’euros sont gagnants. Sans compter que le Hibou tient à préserver sa culture d’entreprise et collabore d’ailleurs avec la société B-Harmonist sur le sujet. *“Nous cherchons à décliner les valeurs de la société dans toute la société. La cooptation est mise en valeur, cela change la manière de penser les RH”* . Une nécessité, les salariés étant de plus en plus attentifs au bien-être dans l'entreprise.