

Fifty recrute et se renforce sur les marchés européens

La startup française, qui développe des outils personnalisés pour accompagner le changement dans les entreprises, a récolté près de 10 millions d'euros auprès de Signals Venture Capital, Eurazeo, Acadian Ventures, S3 Partners et Tekton Ventures. Une levée de fonds qui servira notamment à accélérer les recrutements et à renforcer la présence du groupe sur les marchés européens.

Temps de lecture : minute

5 juillet 2022



À lire aussi

Comment fait-on pour favoriser l'adoption rapide de nouvelles habitudes en entreprise ? La société parisienne Fifty semble avoir trouvé la réponse en incitant les collaborateurs à passer de la théorie à la pratique. Elle propose ainsi depuis 2018 un algorithme de recommandation d'actions au travail qui rencontre un succès important. Des grands groupes, dont la moitié est cotée au CAC 40, ainsi que des entreprises de taille intermédiaire, ont ainsi recours à l'offre Fifty.

Un projet cofondé par Alexia Cordier, Jérémy Salmon et Clément Lavollé, qui se sont inspirés de Humu, une start-up bien connue aux Etats-Unis et créée par trois anciens de Google, dont Jessica Wisdom, elle-même ex dirigeante RH de Google. L'outil SaaS développé par Fifty est une solution d'eDoing qui se base sur la théorie comportementale du Nudge*, et dopée à grands coups d'intelligence artificielle.

Il permet de mettre en pratique de façon concrète un certain nombre d'actions, choisies au sein d'un panel en comptant plus de 3.000.

Exemples : " *Réaliser une to do list avec les tâches moins importantes* ", " *Communiquer sur les récents succès de l'équipe* ", " *Redonner la parole à une personne qui a été interrompue* ", etc...

Expansion des activités à l'international

Le succès de Fifty a rencontré un fort écho auprès des entreprises qui souhaitent améliorer le management et l'incarnation des valeurs d'entreprise, telles que la bienveillance et l'inclusion. La startup, qui avait levé déjà 1 million d'euros en 2019 auprès de Xavier Niel et Olivier Sibony, vient de réaliser un nouveau tour de table pour un montant de 10 millions d'euros. Une opération réussie à laquelle ont répondu présents les fonds américains Acadian Ventures, S3 Partners et Tekton Ventures, ainsi que l'Allemand Signals Venture Capital et la société d'investissement française Eurazeo.

Cet apport financier permettra d'accélérer la croissance du groupe en France et en Europe, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni. Une croissance qui passera nécessairement par un renforcement des équipes, Fifty souhaitant tripler ses effectifs d'ici la fin de l'année.

Passer du eLearning au eDoing

" *Alors que les entreprises naviguent dans un environnement incertain et transforment les manières de travailler, accompagner les salariés dans l'adoption de nouveaux comportements est crucial. Nous sommes fiers de cette nouvelle étape de développement avec des investisseurs stratégiques qui partagent notre vision d'un développement professionnel plus efficace* " déclare Alexia Cordier, cofondatrice et CEO de Fifty. A l'heure où le désengagement des collaborateurs est un problème majeur pour les entreprises, l'enjeu de la fidélisation devient crucial.

Seules 12% des formations en entreprise destinées à améliorer le management et les conditions de travail des salariés sont mises en pratique dans les sociétés. Pourquoi si peu ? Car les bonnes intentions sont rarement suivies d'actions concrètes, notamment à cause du manque d'outils pour accompagner les collaborateurs. Fifty accélère ainsi le passage du eLearning au eDoing en recommandant des actions personnalisées à accomplir en situation de travail.

Outre la mise en place de nouvelles formes de management, la plateforme permet à ses clients d'améliorer l'agilité des équipes, les soft skills et la concrétisation des transformations collectives.

**Le Nudge (littéralement " coup de coude " en anglais) est une théorie développée en 2017 par Richard Thaler, économiste américain qui a remporté le prix Nobel d'économie la même année pour ses travaux sur l'étude de la finance comportementale. Le principe du Nudge avance qu'il est possible d'inciter la prise de décision par des suggestions indirectes et des techniques d'influence douce. Parmi ses principaux leviers : ne jamais forcer le changement, proposer des alternatives, activer " l'effet de pair " pour bénéficier de l'effort collectif, etc.*