

Oohee met en relation les entreprises avec les expatriés francophones

Hélène Antier, cofondatrice de Oohee, répond à nos questions sur sa plateforme qui connecte les entreprises avec les talents expatriés francophones pour des missions courtes et ponctuelles, partout dans le monde.

Temps de lecture : minute

9 octobre 2018

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Nous avons fait un constat : 400 000 entreprises françaises s'ouvrent à l'international mais sont souvent freinées dans leur développement par le manque de temps, de moyens, la méconnaissance des codes culturels, la barrière de la langue...

À coté de cela, plus de 2,8 millions de Français sont expatriés dans le monde, sans compter les centaines de milliers de francophones expatriés hors France métropolitaine. Parmi ces talents, des personnes audacieuses, qualifiées et disponibles pour quelques heures ou quelques jours.

Présentez-nous votre solution

Si un client a besoin d'une personne en renfort sur un salon professionnel à Milan, de compléter une étude de marché à Shanghai, de réaliser une

visite mystère dans plusieurs points de vente à Lisbonne ou de trouver des distributeurs pour sa marque au Canada, Oohee est pertinent.

Oohee.co est une plateforme qui connecte les entreprises avec les talents expatriés francophones, pour des missions courtes et ponctuelles, partout dans le monde. Nous proposons une solution pour les PME/TPE, startups et indépendants qui souhaitent se développer à l'international. Nous facilitons les démarches en apportant un paiement sécurisé, une Responsabilité Civile Professionnelle et une assurance rapatriement.



Quel est votre business model ?

Le dépôt de la demande et la sélection de profils est totalement gratuite et sans engagement. Quand l'entreprise trouve le Ooheer dont elle rêvait pour sa mission, nous nous rétribuons à hauteur de 20 à 30% HT sur le coût global de la mission.

Qui sont les fondateurs(rices) ?

Nous nous sommes rencontrés au Mans, grâce à notre réseau. Notre force c'est d'avoir une équipe complémentaire et intergénérationnelle, composée d'Etienne Poirot-Bourdain, le CEO, 22 ans dirigeant d'une société de conseil RH et animateur de club de dirigeants, d'Albéric Etienne, COO, ingénieur automobile et responsable commercial dans une société de conseil en ingénierie auto pendant 6 ans, de Kamardine Bacar, CTO, développeur front web, intégrateur, webdesigner chez un géant du e-commerce multimédia depuis 9 ans et de moi-même, Hélène Antier, CMO, spécialiste dans le secteur des sites de rencontres

Racontez-nous votre votre plus grosse galère ? Et votre plus belle réussite ?

Jusqu'à présent, notre lancement s'est bien passé. Notre gros challenge aujourd'hui est l'évangélisation de notre marché. La bonne nouvelle, c'est que les entreprises bouillonnent d'idées de missions à l'étranger quand on leur présente le concept. Nous sommes heureux d'avoir su fédérer depuis le début de l'aventure une communauté d'expats enthousiastes, prêts à réaliser des missions partout dans le monde... Six mois après notre lancement, nous comptons déjà 8500 inscrits dans 150 pays !

Levez-vous des fonds, et si oui combien ?

Nous avons levé 105 000 euros en *love money* fin décembre 2017. Nous préparons actuellement notre deuxième levée à hauteur de 1 million d'euros. Nous lançons donc un appel à tous les VCs et business angels séduits par notre concept pour notre prochaine levée de fonds !

