

par Isabelle POTTIER



## Multiposting : une start-up qui innove dans la gestion du capital humain

Simon Bouchez,  
Directeur Général de [Multiposting](#)

### En quoi consiste exactement l'innovation de votre start-up Multiposting ?

Notre produit permet à un recruteur (PME, grands groupes ou cabinet spécialisé) de diffuser une annonce sur plusieurs dizaines de sites d'offres d'emplois en un seul clic, sans avoir à la saisir plusieurs fois.

L'innovation repose sur une solution SaaS (software as a service) qui permet d'optimiser la publication des offres d'emplois en ligne et de multidiffuser en un clic, les offres sur une grande variété de supports de diffusion (généralistes, spécialisés, payants, gratuits) avec lesquels le recruteur passe une convention.

Elle ne s'inscrit pas dans un processus d'innovation de rupture mais sur l'idée novatrice de mettre à profit la gestion du capital humain. L'entreprise a reçu en 2010, le prix « service » des [jeunes entreprises innovantes de L'Usine Nouvelle](#) décerné par le ministère de la recherche.

### Pouvez-vous nous rappeler comment est née Multiposting ?

J'ai rejoint l'entreprise en 2008 à la sortie de mon école de commerce. A l'époque elle était composée de ses deux fondateurs, Gautier Machelon et Stéphane Le Viet et d'un développeur. C'est l'expérience de Gautier au sein d'un cabinet de recrutement qui leur a donné l'idée de développer un tel produit.

A l'époque, les annonces d'emplois étaient saisies plusieurs fois pour couvrir les différents supports de diffusion ce qui rendait fastidieuse et coûteuse une opération de recrutement.

En outre, l'importance du recrutement en entreprise était sous-évaluée et la crise financière n'a fait que renforcer ce phénomène avec les réductions de personnel corollaire des restructurations. L'enjeu était donc de créer un produit B to B destiné à faciliter la communication d'offres d'emplois avec pour maîtres mots « sourcing » et « simplicité ».

Aujourd'hui, ce sont près de 20 millions d'annonces qui transitent par Multiposting, véritable « prise universelle » connectée au marché mondial de l'emploi. L'entreprise compte plus de 1 200 clients à travers le monde dont plus de la moitié des groupes du CAC 40.

L'entreprise s'est internationalisée en passant des partenariats avec des sites d'emplois étrangers ce qui permet de déployer des stratégies de recrutement dans plus de 50 pays. Elle réalise aujourd'hui un quart de son chiffre d'affaires hors France avec une centaine de personnes et connaît une croissance annuelle à 2 chiffres.

### L'absorption par une société leader du domaine va-t-elle vous permettre d'innover d'avantage ?

Devenus leader de la multidiffusion d'offres emplois sur internet en France, nous sommes à présent une filiale de SAP, l'éditeur allemand de progiciels ERP. Les discussions liées à l'opération de rachat ont duré un an et se sont concrétisées fin 2015 grâce votre concours<sup>1</sup>.

Notre produit offre à un avantage concurrentiel, une très bonne équipe d'environ 30 développeurs et de nombreux clients en commun. Cette opération de fusion-acquisition offre l'opportunité de multiplier par trois ou quatre nos clients et de mettre à disposition de très importantes ressources en R&D pour innover encore.

En tant que directeur général, mon principal défi est de préserver notre état d'esprit « start-up » et de conserver l'agilité qui a séduit SAP.

---

<sup>1</sup> Le cabinet Alain Bensoussan Selas a accompagné la start-up dès l'origine de son projet et au moment de l'opération de fusion-acquisition, notamment sur les aspects relatifs à la propriété intellectuelle.