

De Breaz à Hired, l'histoire d'une startup à la croissance fulgurante

Fondé en 2014 par Edouard Rosenblum, Corentin Guillemard, Antoine Garnier Castellane et Jean-Loup Karst, Breaz annonçait il y a quelques semaines son rachat par la place de marché Hired, dédiée aux emplois qualifiés. Retour sur l'histoire de cette startup devenue aujourd'hui l'une des briques d'un grand groupe américain.

L'histoire de Breaz, c'est avant tout l'histoire d'un recrutement, et d'une cuisine. Employé chez eFounders, Edouard Rosenblum doit se charger lui-même des recrutements. Et c'est en passant par plusieurs plateformes telles que LinkedIn et AngelList qu'il se rend compte qu'il n'existe pas de solutions pratiques pour trouver des profils très qualifiés dans un domaine très précis qui soient également en recherche active d'emploi à ce moment là.

Un candidat placé toutes les 7 heures

Il propose alors à Corentin Guillemard, Antoine Garnier Castellane et Jean-Loup Karst de se joindre à lui pour créer Breaz. Le projet est développé pendant six mois dans la cuisine d'Edouard, alors même que les quatre collaborateurs sont encore en poste dans leurs entreprises respectives.

« Personnellement j'avais annoncé que je partais de chez eFounders mais Corentin et Jean-Loup ne l'avaient pas annoncé à Rocket Internet. On a eu des parutions sur les médias qui citaient « 4 cofondateurs » mais leurs noms n'apparaissaient jamais dans la presse puisqu'ils devaient encore être discrets. On les appelait les « cofondateurs Daft Punk »

Edouard Rosenblum, cofondateur de Breaz

Breaz voit le jour en septembre 2014. Son crédo : apporter une solution performante de recrutements de talents IT aux entreprises technologiques européennes, en proposant chaque semaine un “pool” de développeurs talentueux à la recherche d’un nouveau challenge à l’ensemble de ses sociétés clientes, qui sont mises en concurrence pour les attirer.

La startup, autofinancée, connaît alors une forte progression et atteint très vite la rentabilité grâce à un chiffre d’affaires qui double chaque trimestre.

« C’était une croissance exponentielle, presque agressive »

Edouard Rosenblum

Les quatre cofondateurs ne se sont pas trompés, il existait un véritable manque dans le secteur du recrutement IT. Breaz revendique aujourd’hui 20 000 candidats ayant postulé sur la plateforme, contre seulement 2 000 qui ont été sélectionnés pour être mis en relation sur le site. La jeune pousse a ainsi permis de réaliser autour de 10 000 mises en relation depuis sa création. Au premier trimestre 2016, elle plaçait alors un candidat toutes les 7 heures contre un tous les cinq jours fin 2014.

De Paris aux États-Unis

Et c’est ainsi que fin 2015, Breaz remarque que plusieurs employés de chez Hired s’inscrivent sur sa plateforme. Le groupe américain, basé à San Francisco, se présente comme une place de marché mondiale spécialisée dans la recherche d’emploi. Il possède à ce jour des bureaux dans plus d’une douzaine de villes en Amérique du Nord et en Europe. La startup française rencontre alors une employée d’Hired à Paris, et des discussions sur un éventuel rachat commencent à se dessiner.

« On avait à ce moment trois options de croissance : une croissance autofinancée, un accompagnement de la part d’investisseurs, ou une croissance industrielle avec Hired »

Edouard Rosenblum

Finalement, c’est l’ambition et les valeurs d’Hired qui séduisent les équipes de Breaz. Le rachat fait sens pour les quatre cofondateurs qui prennent leur décision fin 2015 et l’annoncent quelques mois plus tard. Si le montant de cette acquisition n’a pas été dévoilé, Hired va désormais s’appuyer sur sa nouvelle équipe française pour se déployer dans l’Hexagone.

Les sept collaborateurs de Breaz ont ainsi rejoint le groupe Hired. Edouard

devient Market Manager France, Corentin est nommé Senior Account Manager France, Jean-Loup prend le poste de Talent Manager et Antoine devient Operations Coordinator. Les données de la startup ont également migré sur la plateforme de Hired, qui annonce enfin recruter deux nouveaux collaborateurs : un account executive ainsi qu'un talent advocate.

Une nouvelle page qui s'écrit donc, pour la jeune pousse. Si elle ne communique pas sur des objectifs chiffrés, elle déclare cependant vouloir garder son leadership sur son marché de l'emploi IT, mais également lancer d'ici peu de nouveaux domaines de recherche d'emploi, comme par exemple le secteur commercial.