

La startup Aladom signe un partenariat avec Pôle Emploi pour diffuser ses annonces de services à domicile

Avec 1,850 million de salariés et un chiffre d'affaires total de 20 milliards d'euros, le secteur des services à la personne a de quoi faire rêver. Pôle Emploi a choisi Aladom comme partenaire pour diffuser, sur son site les offres de la startup. Rencontre avec Guillaume Thomas, le fondateur et dirigeant d'Aladom, qui nous raconte son parcours et revient sur l'histoire de ce partenariat.

Où en est Aladom aujourd'hui ?

Aladom a été lancé en 2008 avec l'idée de départ de simplifier les mises en relation dans le secteur des services à la personne. Avec 600 000 visiteurs par mois et 150 000 prestataires référencés (120 000 particuliers et 30 000 entreprises), nous avons atteint aujourd'hui une position de leader dans le domaine.

Est-ce que votre startup est rentable aujourd'hui ?

Nous sommes en croissance depuis le départ et aujourd'hui à l'équilibre. La plupart de nos revenus viennent des partenariats avec les entreprises de services à la personne. On s'est en effet vite rendu compte que ces entreprises avaient un besoin de trouver des clients et de recruter en permanence et qu'elles s'inscrivaient naturellement sur notre plateforme. Souvent les entreprises de services à la personne doivent refuser des clients car elles n'ont

pas d'intervenants à placer en face d'une demande de prestation. On s'est donc fortement focalisé sur ce créneau en cherchant à leur apporter des solutions pour trouver des candidats parmi les prestataires particuliers référencés sur notre site. Nous avons aujourd'hui signé des partenariats avec la plupart des entreprises du secteur : O2, Viadom, AXEO Services, Shiva, etc.

Qu'est-ce qui fait la réussite d'Aladom ?

Notre force, c'est la simplicité et la transparence de notre plateforme ainsi que notre excellent référencement qui rend nos offres bien visibles sur le web. Nous sommes aujourd'hui la première plateforme en termes de trafic et d'audience. C'est pour ça que les entreprises de services aux particuliers viennent chez nous, car nous attirons un très gros volume de prestataires indépendants qui sont des candidats potentiels pour eux.

Quelle est la nature du partenariat que vous avez signé avec Pôle Emploi ?

Nous faisons déjà de la multidiffusion d'annonces vers pas mal de job boards comme Indeed ou Jobijoba pour augmenter notre visibilité et attirer encore plus de candidats. Pôle Emploi a lancé une dynamique de partenariat avec des portails dans le cadre d'une mesure de transparence du marché du travail. Nous avons sauté sur cette opportunité qui nous a permis de signer un partenariat de diffusion de nos annonces en direct vers le site. Nos annonces sont en ligne depuis quelques semaines et nous ramènent déjà plusieurs centaines de candidatures par jour. Par ailleurs, nous allons aussi pouvoir diffuser les annonces issues de Pôle Emploi sur notre site.

Entre Pôle Emploi et une startup, il y a forcément beaucoup de différences. Est-ce que le partenariat a été compliqué à mettre en place ?

C'est un partenariat que nous avons initié depuis plus d'un an ! Au départ quand nous les avons contactés, notre volume d'offre n'était pas assez important pour être considéré comme partenaire direct. Nous avons accéléré la cadence pour atteindre le nombre d'offres demandé et avons réussi à nous faire accepter parmi le nombre limité de partenaires acceptés en 2015. Pendant le déploiement, il y a parfois eu des difficultés à avancer techniquement de leur côté, nous n'avions pas la même structure et la même agilité. Quand on corrigeait un problème en 24h, pour eux c'était forcément plusieurs jours voire plusieurs semaines pour intégrer la modification. Mais il y avait une véritable volonté de délivrer des deux côtés et le partenariat a fini par aboutir.

Quels sont vos prochains projets ?

?Il y a un vrai besoin sur les profils avec peu de qualification même en dehors des services à domicile comme par exemple en maison de retraite, dans le nettoyage de bureaux et en agences d'interim. Ce sont des gros axes de développement pour nous. Nous allons continuer de développer notre offre auprès des entreprises de services à domicile. Par ailleurs, 80% des services à la personne se font toujours en direct entre particuliers, c'est donc un axe qui reste important pour nous. Ces mises en relation entre particuliers, nous tenons d'ailleurs à les garder gratuites !

Justement, que pensez-vous du développement des applications comme Helpling qui intègre la réservation et le paiement ?

Nous suivons ça de près mais ce n'est pas notre positionnement actuellement. Nous privilégions la qualité de service, la fiabilité des annonces, la qualité des avis, etc. Chez Aladom, nous allons jusqu'à gérer les CV et analyser les compétences des inscrits pour faire le meilleur matching possible. L'échec d'Homejoy aux États-Unis est un exemple aussi des faiblesses que peuvent avoir ces solutions.

Vous êtes également ambassadeur pour l'association France Digitale, est-ce que ça vous aide pour le développement de votre startup ?

En tant qu'entrepreneur breton, je suis parfois un peu éloigné de l'écosystème parisien, France Digitale me permet de faire partie d'un très beau réseau et d'être notamment en contact avec les investisseurs qui comptent. France Digitale a aussi un rôle de lobbying qui m'est utile dans le domaine dans lequel j'exerce mon activité. Par exemple récemment avec le "rapport Terrasse" où il est question que nous remontions au fisc les revenus de nos utilisateurs ce qui est dans les faits très compliqué pour nous et nécessiterait pour nous d'avoir une personne dédiée ! France Digitale permet ainsi de faire remonter au gouvernement les vraies informations du terrain.