

Hopwork lève 5 millions d'euros et prépare son lancement européen

Hopwork, la plateforme de mise en relation entre freelances et entreprises, vient de lever 5 millions d'euros. La startup, qui compte une trentaine de collaborateurs, prévoit notamment de doubler ses effectifs et de se lancer en Espagne d'ici quelques mois.

Alors que les plateformes de recherche de talents fondées sur une logique d'appel d'offres se multiplient, [Vincent Huguet](#), [Hugo Lassiège](#) et [Jean-Baptiste Lemée](#), prennent conscience que celles-ci ne répondent que très rarement aux besoins des entreprises à la recherche de prestataires freelances, à la fois disponibles à leurs dates et surtout qualifiés. Les trois entrepreneurs décident alors de lancer [Hopwork](#) en juin 2013, à Paris.

« Les bons freelances n'avaient pas de mal à trouver de travail, mais devaient passer par des SSII qui prenaient une marge importante et qui leur donnaient accès à des missions dans de grosses structures mais pas forcément dans des startups ou des PME »

Vincent Huguet, cofondateur d'Hopwork

Son principe : créer une solution simple de recherche de freelances, en bannissant le système d'appel d'offre. D'un côté, les entreprises peuvent ainsi y découvrir et contacter directement et gratuitement les professionnels en freelances correspondant à leurs besoins (dates, compétences, etc.) et

visualiser les avis de clients précédents laissés à leur sujet. De l'autre côté, les freelances laissent à Hopwork leur gestion administrative, comme la mise en place de devis et factures, la garantie du paiement en 48h ainsi qu'une responsabilité civile professionnelle.

La jeune pousse annonce aujourd'hui un nouveau tour de table de 5 millions d'euros auprès de Serena Capital et son investisseur historique ISAI. Une enveloppe qui vient s'ajouter aux deux premières levées de 500 000 euros et d'1,5 million d'euros bouclées respectivement en 2014 et 2015, et qui lui permettra avant tout de renforcer ses équipes, poursuivre le développement de sa plateforme et se déployer en Europe courant 2017.

Aujourd'hui composé de 30 collaborateurs, Hopwork prévoit ainsi de doubler ses effectifs l'an prochain, en recrutant notamment des commerciaux pour accompagner les clients dans leurs démarches sur la plateforme. Côté développement produit, la jeune pousse prévoit de travailler sur ses algorithmes et l'analyse de datas les prochains mois, afin de proposer des services de plus en plus pertinents tant aux entreprises qu'aux freelances. Enfin, Hopwork prépare un développement international, à commencer par l'Espagne d'ici trois ou quatre mois puis le Bénélux.

« Ce sont deux marchés très différents mais très intéressants sur le freelancing. L'Espagne est par exemple un marché très important et très proche de nos clients, dont la plupart ont déjà un pied sur place

«

Vincent Huguet

Aujourd'hui, Hopwork, qui se rémunère sur la transaction effectuée entre le freelance et l'entreprise, revendique plus de 35 000 freelances inscrits sur sa plateforme (dont 40% de développeurs web) et près de 18 000 clients parmi lesquelles 30% des entreprises du CAC 40. Au total, 200 000 recherches sont effectuées, chaque mois, sur la marketplace.

Hopwork en quelques chiffres

- Créé en 2013
- Fondateurs : Vincent Huguet, Hugo Lassiège et Jean-Baptiste Lemée
- Siège : Paris
- 7 millions d'euros levés depuis sa création