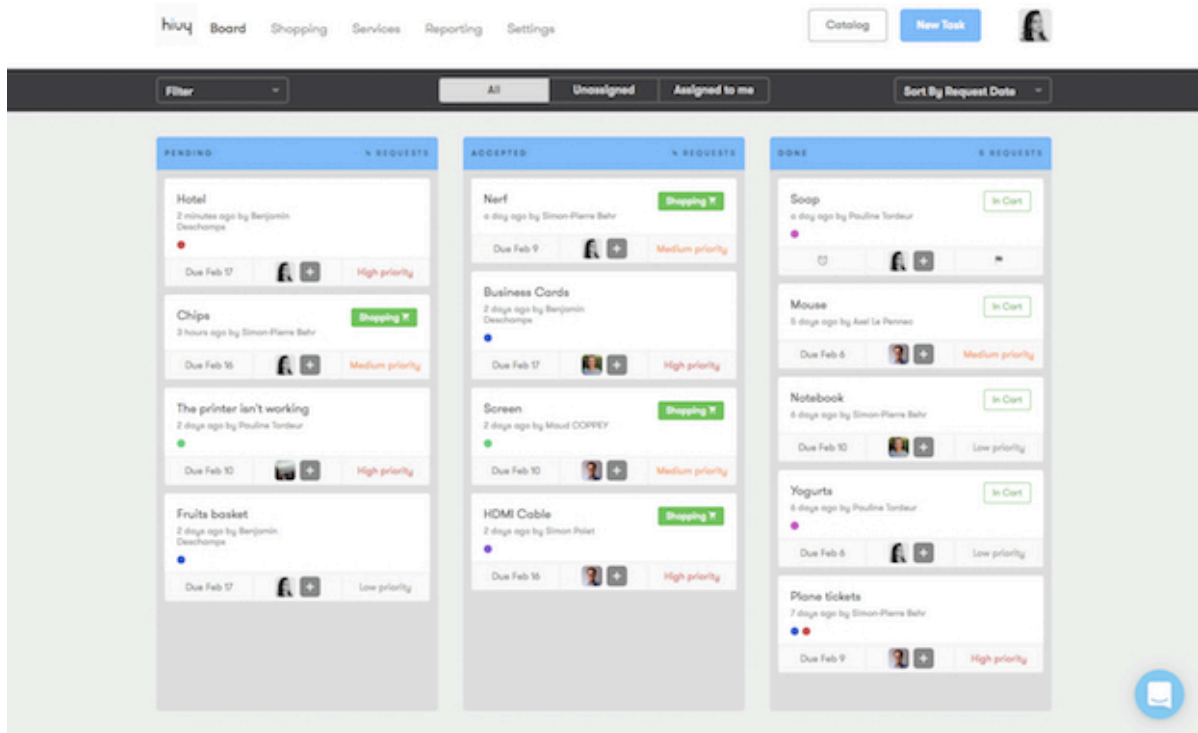


Hivy entre dans le club très fermé des startups françaises passées par Y Combinator

Hivy, qui développe une solution de gestion de la vie au bureau, vient d'entrer dans le club très fermé des startups françaises sélectionnées pour participer au programme Y Combinator, l'accélérateur le plus couru et le plus prestigieux au monde.

Cocorico ! Une startup française de plus au Y Combinator ! Après Afrostream, Algolia, Trackin ou encore Pulpix, c'est au tour de Hivy, la jeune pousse créée par Pauline Tordeur, Pierre-Alain Loiseau, et Simon-Pierre Behr au sein du startup studio eFounders, de rejoindre l'accélérateur considéré aujourd'hui comme le plus prestigieux au monde, mais également le plus difficile à intégrer avec seulement 1% de candidatures retenues.

Créé pour faire face à la difficulté d'organiser la vie du bureau tout en restant à l'écoute des employés, en particulier lorsque l'entreprise est en phase de croissance rapide et que l'on recrute de nouveaux collaborateurs tous les jours, Hivy travaille depuis 2015 à améliorer le quotidien des entreprises, en développant une application qui permet de gérer les besoins du bureau simplement et rapidement, depuis l'expression d'un besoin jusqu'à la phase d'achat.

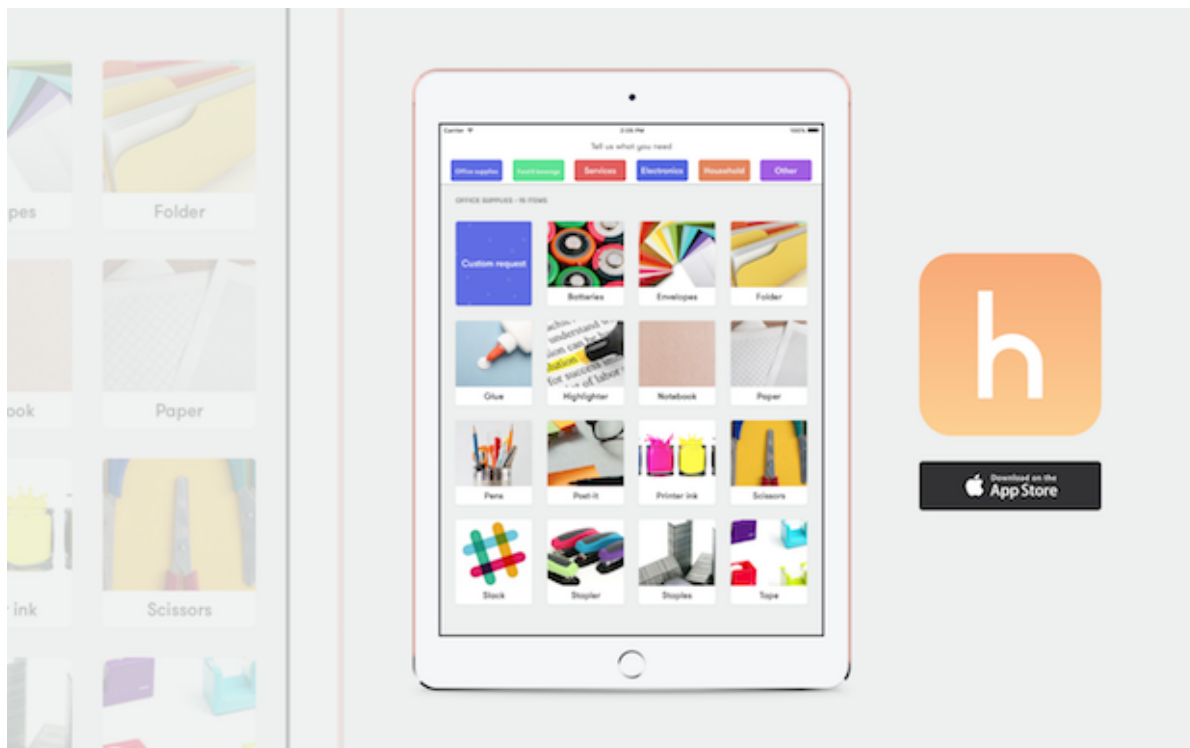


Et alors qu'elle compte déjà plusieurs grands clients aux États-Unis, la jeune pousse (et l'intégralité de son équipe, composée de 7 personnes) a posé depuis le 2 janvier dernier ses valises dans la Silicon Valley, pour intégrer le Y Combinator, après avoir postulé en octobre 2016 et passé un entretien de sélection de 10 minutes un mois plus tard.

« La base, c'est d'être très concis. Aux États-Unis, ils aiment ça, ils sont très « straight to the point » »

Pauline Tordeur, cofondatrice de Hivy

Dirigé par Sam Altman, Y Combinator offre du mentoring, un accompagnement sur mesure et une enveloppe de 120 000 dollars en échange de 7% du capital des startups qui rejoignent le programme. Avec deux sessions par an, et une sélection rigoureuse, l'accélérateur a accompagné plus d'un millier de startups parmi lesquels des succès planétaires comme Dropbox, Airbnb, ou Stripe. Hivy, elle, a séduit pour son offre qui s'adapte parfaitement au marché américain, beaucoup plus mûr qu'en France en ce qui concerne le métier de chief happiness officer et ses missions.



La startup va ainsi profiter de deux mois et demi d'accompagnement pour améliorer son offre et la rendre accessible à tous types d'entreprises, mais également pour accélérer l'acquisition de clients sur le marché américain. Au programme donc : rencontre avec de potentiels clients, conseils et suivi avec des partners YC, souvent des anciens entrepreneurs de renom, mais aussi conférences avec des intervenants extérieurs, le tout de manière extrêmement autonome.

« On est très libres sur nos emplois du temps, on a pas beaucoup d'obligations, c'est à nous de nous prendre en charge »

Pauline Tordeur

Et alors qu'elle vient de lancer le *Hivvy Club* à San Francisco et à Paris, une liste de fournisseurs de qualité avec des tarifs avantageux accessible à ses clients, elle prépare déjà le démo day de fin d'accélération. *« C'est un peu un marathon, il faut s'y préparer. Personne n'est là pour mettre la pression mais c'est un marathon de deux mois et demi qui se finit au démo day »*, conclut Pauline Tordeur.