

# Souscritoo recrute son centième salarié et vise l'international

---

**Le site Souscritoo, qui permet de déménager en trois clics ses abonnements Internet et électricité ou son assurance, a fait le pari de se concentrer sur sa croissance française. Avant d'envisager désormais d'exporter son service.**

Quel est le comble pour une startup permettant de déménager facilement la domiciliation de ses comptes (électricité, Internet, assurance...) ? Galérer à trouver ses locaux. Lancé il y a deux ans, Souscritoo a connu le problème des entreprises qui grandissent trop vite pour s'installer durablement quelque part. « *On a beaucoup déménagé, reconnaît dans un sourire Philippe de la Chevasnerie, son fondateur. On a connu différents locaux mais nous sommes installés depuis quelques mois au Cargo.* »

Il faut dire que les effectifs de la startup n'ont cessé de grossir tout au long de sa (jeune) vie : après seulement trois mois d'existence, 15 collaborateurs avait déjà rejoint l'équipe. A l'été 2016 et alors qu'elle compte une cinquantaine de salariés, c'est le tournant. Souscritoo est contactée par Y Combinator, le prestigieux accélérateur américain, dont le radar a bipé sur la pépite. « *Il aurait fallu partir nous installer aux États-Unis alors que l'activité décollait tout juste en France, c'était trop tôt* », se rappelle Philippe de la Chevasnerie. L'entrepreneur préfère décliner et se concentrer sur la croissance dans l'Hexagone avant d'envisager des aventures au-delà des frontières.

## **Recruter lentement pour mieux recruter**

La suite lui donnera raison : durant ce même été, le bouche à oreille fonctionne à plein et le chiffre d'affaires de Souscritoo est multiplié par trois. L'équipe

continue de travailler sur de nouvelles fonctionnalités et, à partir d'avril 2017, toutes les démarches peuvent être réalisées en ligne. En juin, Souscritoo passe le cap symbolique du centième salarié recruté. Une étape moins évidente qu'il n'y paraît au premier abord : « *nous croyons au slow recrutement pour être certains que ceux que nous recrutons s'intégreront bien à l'équipe* ». Un pari jusque-là gagnant mais « *cela prend beaucoup de temps* » .

Aujourd'hui forte de 40 000 clients, la startup est désormais prête à exporter ses services. « *Nous réfléchissons à partir à l'international, nous voudrions ouvrir des bureaux locaux dans les pays où on s'implanterait* », explique Philippe de la Chevasnerie. Avant, l'offre de Souscritoo devrait encore s'étoffer de nouveaux partenariats pour simplifier au maximum les démarches liées au déménagement. Et contenter ses clients, principal levier d'acquisition clients : « *par nature, notre service ne permet pas de fidéliser les clients mais ceux qui ont été satisfaits parlent de nous sur les réseaux sociaux et à leurs proches* » .