

Elevo, la solution de gestion des talents inspirée de Criteo et Google

Créée par des ingénieurs passés par de grandes entreprises de la tech, la startup RH vient de lever 6 millions d'euros pour enrichir son produit et déployer sa commercialisation à destination des grands comptes.

Les startups RH se multiplient en France pour répondre aux besoins d'organisation et de gestion interne des entreprises. La plupart des jeunes pousses proposent des solutions centrées sur la gestion de la paie, l'administration du personnel ou la gestion des planning. D'autres se concentrent sur la création de plateformes de « talent management » (ou gestion des talents), qui permettent aux entreprises d'évaluer leurs salariés, pour mieux connaître leur potentiel et leurs besoins et déployer des stratégies pour accélérer la croissance des entreprises. C'est d'ailleurs ce que propose Elevo, société créée en 2017, qui développe une plateforme de management de la performance, couvrant les entretiens d'évaluation, le suivi des salariés et le feedback entre collaborateurs.

Les grandes entreprises de la tech pour

modèle

Mais sur ce champ aussi, la concurrence faire rage. Pickyourskills, [Boost.rs](#), Albert, Stafiz... Comment se différencier des autres solutions ? Thibault Vilon, Etienne le Scaon et Léo-Paul Goffic, les trois cofondateurs de la startup, en sont convaincus : c'est de leurs expériences passées qu'ils cultivent la différence avec leur produit. « *Thibault a travaillé chez Google et Apple, [Léo et moi sommes passés par Criteo](#), des entreprises qui sont reconnues pour être à la pointe de l'expérience management*, explique Etienne le Scaon. *Si Google utilise des solutions externes pour la gestion de la paie par exemple, elle a mobilisé des dizaines d'ingénieurs en interne pour créer une solution de gestion des talents, ce qui prouve que ce qui existait sur ce marché ne convenait pas. Ça nous a donné l'opportunité d'observer ce qui fonctionnait dans les entreprises tech, pour ne pas proposer une énième intelligence artificielle qui n'est pas efficace, mais s'inspirer de modèles qui marchent* ».

À lire aussi

[Doctolib, ManoMano, Nike... Comment ces entreprises ont inspiré la startup Skello](#)

La startup vient de boucler une levée de fonds de 6 millions d'euros menée par [le fonds Elaia](#). Avec ce tour de table, la startup compte étoffer son produit. « *Nos clients nous demandent [des outils d'onboarding](#), de formation, de gestion de carrière et de mobilité interne, et nous voulons nous concentrer sur ces besoins* », précise Etienne le Scaon. Elevo va notamment lancer un module d'identification des besoins en formation des salariés pour compléter le suivi de la performance des collaborateurs et collaboratrices.

Cap sur les grands comptes

L'autre but de cette levée de fonds est de continuer à [accélérer la commercialisation du produit à destination de clients grands comptes](#). « *En 2017, nous avons fait le choix de travailler avec des PME et des scaleups comme [Blablacar](#) ou [Ledger](#), mais la demande s'est fortement élargie depuis deux ans*, poursuit l'entrepreneur. *Nous comptons déjà des ETI et grands groupes parmi nos clients, comme [Picard](#), [Labeyrie](#), [Nature](#) et [Découverte](#) ou [JCDecaux](#), et nous comptons poursuivre cette dynamique et montrer que notre*

logiciel est fait pour toutes les typologies d'entreprises ».

Si Elevo affirme dénombrer aujourd'hui quelque 200 clients et 40 000 utilisateurs sur sa plateforme, les trois ingénieurs à l'origine de la startup ambitionnent de compter, d'ici cinq ans, 3000 clients à travers l'Europe pour « *incarner une nouvelle génération de solutions RH indispensables pour les entreprises au fonctionnement hybride du monde d'aujourd'hui* », conclut Etienne le Scaon.

À lire aussi

Fatigue, solitude, stress... Ces cadres qui ne veulent plus manager

Article écrit par HELOÏSE PONS