

Pourquoi PayFit mise sur des bureaux à Barcelone pour attirer les talents

En croissance constante, les scaleups cherchent sans cesse à renforcer leurs effectifs. Malgré des moyens financiers souvent importants, beaucoup d'entre elles peinent à recruter. PayFit a choisi d'ouvrir un second bureau à Barcelone pour attirer les talents français dans son giron.

Déjà présente à Barcelone, PayFit a choisi d'ouvrir un nouveau bureau dans la capitale catalane pour attirer de nouveaux talents dans ses rangs. Thomas Jeanjean, COO de la scaleup, revient pour *Maddyness* sur cette stratégie.

Devenue une licorne début 2021, PayFit a des atouts pour attirer les talents : un produit qui fonctionne, des moyens financiers, une solidité affichée et un potentiel de croissance encore important. La société fait pourtant face à la dure réalité du marché : une pénurie de talents, que les startups et scaleups tentent d'attirer. Car, si on félicite les entrepreneurs pour leur réussite, n'oublions pas que leur succès est aussi dû à leurs équipes.

À lire aussi

Comment Payfit est devenu Payfit

Avec 500 recrutements en cours (gestion client, marketing, commercial, etc.) - qui feront dépasser le millier de collaborateurs -, PayFit est confrontée à une forte concurrence et à la pénurie de talents qui touchent la France et l'Europe. L'afflux important de capitaux - démontré par la multiplication des licornes qui ont émergé en quelques mois - donne aux entreprises « *les moyens de se développer extrêmement vite* », explique Thomas Jeanjean. « *Les plans de recrutement autrefois réalisés sur 5 ans peuvent être réalisés en un ou deux ans* », constate t-il. Ce qui se traduit inévitablement par le développement d'une concurrence accrue entre ces acteurs, qui recherchent tous des profils assez similaires.

Offrir une opportunité à l'international

Pour rester attractive auprès des candidats, les scaleups cherchent à accéder à leurs demandes en offrant davantage de flexibilité. Le salaire, bien que primordial, n'est plus la seule variable qui influence les candidats. « *Nous avons déjà mis en place plusieurs choses chez PayFit. Nous possédons déjà une culture d'entreprise très forte. Pour offrir plus de liberté à nos salariés, nous avons développé le « Work from anywhere », qui leur permet de travailler en full remote depuis n'importe quel endroit en France* », détaille le COO. Mais la licorne a compris qu'elle pouvait encore franchir une étape supplémentaire.

À lire aussi

[PayFit, une licorne de plus au sein de la French Tech](#)

Ces propositions « *ne répondaient pas encore aux besoins de certains candidats ou salariés de bénéficier d'une expérience à l'étranger* », reconnaît-il. La société a donc décidé d'ouvrir un second bureau à Barcelone, où elle recrutera des talents Français - mais pas uniquement -, majoritairement des commerciaux. « *Les nouveaux salariés pourront bénéficier d'une expérience à Barcelone dans un bon cadre de travail, car ils auront un bureau où ils pourront rencontrer d'autres membres de PayFit*, souligne Thomas Jeanjean. *Nous proposerons aussi aux salariés qui le souhaitent et qui vivent à Paris d'aller à*

Barcelone, s'ils le souhaitent. » Une manière d'attirer et de fidéliser les équipes, tout en conservant les valeurs de la société. Pour le moment, une trentaine de personnes devraient y être recrutés.

Les atouts de Barcelone

Le choix de Barcelone n'est pas dû au hasard. L'entreprise y a déjà un bureau, Thomas Jeanjean connaît également bien la ville, dans laquelle il a travaillé pendant quelques années lorsqu'il était encore chez Criteo. « *Nous avons réalisé une étude assez classique, en analysant plusieurs critères. Il fallait que la ville soit accessible depuis Paris et des autres pays où nous sommes implantés, sans devoir obligatoirement prendre l'avion* » , débute le COO.

Trois autres critères sont entrés en ligne de compte : la disponibilité de talents sur place, le niveau et la qualité de vie sur place et, en dernier lieu, la compétitivité de la ville. « *Nous avons regardé plusieurs villes. À Dublin (Irlande), par exemple, il y avait trop d'entreprises concurrentes. On sait également qu'il existe une grande population de commerciaux français à Barcelone* » , pointe le COO. Si on ajoute la mer à proximité, le climat et le côté festif de la ville, on remarque que la cité catalane coche de nombreuses cases pour plaire à des profils juniors ou plus expérimentés qui ont envie de quitter ou de travailler dans une autre ville que Paris.