

Extracadabra a mobilisé restaurateurs et candidats pour lever 1,5 million d'euros

Extracadabra a fait le choix du financement participatif pour permettre à ses clients et candidats de devenir actionnaires. 160 d'entre eux ont sauté le pas et la startup a levé 1,5 million d'euros avec le soutien renouvelé de Side Capital et Bpifrance.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2020

Et de trois pour Extracadabra ! La startup spécialiste du recrutement en hôtellerie-restauration annonce avoir bouclé un troisième tour de table de 1,5 million d'euros, après avoir déjà levé 1,2 million d'euros en 2018 et 150 000 euros en amorçage en 2016. Pour ses dernières opérations, l'entreprise avait fait appel à des business angels - notamment les fondateurs de Doctolib et de LaFourchette - et aux fonds Side Capital et France Investissement Tourisme de Bpifrance, qui ont remis au pot cette fois-ci. Mais la majeure partie de la levée est assurée... par les clients d'Extracadabra.

La jeune pousse a en effet fait le choix d'ouvrir son capital via la plateforme Sowefund à ses clients hôteliers-restaurateurs mais aussi aux candidats présents sur l'application. "*Nous avons toujours travaillé main dans la main avec les restaurateurs et plusieurs ont évoqué l'idée d'investir dans la solution*", raconte Rémi Boisson, cofondateur d'Extracadabra. Avec un ticket d'entrée à 100 euros, l'opération avait vocation à être ouverte à tout un chacun. Mission réussie puisque 160 nouveaux investisseurs sont entrés au capital, via la représentation de Sowefund qui les fédère au sein d'une seule entité pour limiter les

interlocuteurs.

Ouvrir le service à Lyon

Cette opération a déjà permis à la startup de renforcer ses équipes avec le recrutement d'un directeur commercial et d'une directrice des opérations. Une structuration d'autant plus importante que l'entreprise, pour l'instant présente uniquement à Paris, souhaite se développer en région. Le service devrait prochainement être disponible à Lyon, qui cumule plusieurs bons points : la capitale gastronomique dispose d'une offre pléthorique d'établissements d'hôtellerie et restauration, la taille et la densité de la ville garantissent un bon vivier de candidats et la concurrence y est peu présente.

La startup compte également élargir les services annexes qu'elle propose à ses candidats. Elle prend aujourd'hui en charge l'assurance des missions et a noué un partenariat avec Alan pour leur proposer une mutuelle à tarif préférentiel. Elle envisage désormais d'autres partenariats qui lui permettraient de mettre en avant une offre de formations gratuites.

Initialement focalisée sur le recrutement d'extras, Extracadabra a fait le choix de se diversifier en recensant également sur sa plateforme les CDI disponibles chez ses clients. Une manière de se démarquer de la concurrence - nombreuse sur le segment - mais aussi de séduire les grands comptes qui recherchent des services tout-en-un, capables de s'adapter à l'ensemble de leurs besoins de recrutement. Banco : la startup a réussi à attirer dans ses filets Sodexo, Big Mamma ou encore le groupe Alain Ducasse. Elle envisage désormais de lancer une plateforme dédiée aux grands comptes, qui leur permettra notamment de gérer plus facilement le recrutement sur différents sites.

Article écrit par Geraldine Russell