

Neobrain lève 3 millions d'euros pour faciliter la gestion des compétences en entreprise

Neobrain a développé une solution permettant de cartographier les compétences en entreprise pour aider les grands comptes à faire évoluer leurs collaborateurs et collaboratrices.

27 mai 2020

Alors que les entreprises sont poussées à se transformer et que la crise a mis sous pression les services de ressources humaines, la startup Neobrain annonce avoir levé 3 millions d'euros auprès de Breega, complétés par 1,5 million d'euros de dette bancaire. Si les technologies RH ont le vent en poupe, la solution développée par la startup colle particulièrement bien aux besoins des entreprises en ces temps troublés. Ainsi, son outil de cartographie des compétences peut être mobilisé à l'échelle d'une filière entière, afin de gérer les mobilités externes, notamment dans le cas de plan de départs volontaires ou de restructuration.

"Nous repérons les compétences de chacun ainsi que les besoins des entreprises de l'ensemble de la filière étudiée, ce qui nous permet de créer des passerelles entre les salariés affectés par ces plans de restructuration et les entreprises locales", explique Paul Courtaud, fondateur de Neobrain. En proposant à ces salarié·e·s des emplois dont les compétences recherchées sont proches de celles dont ils et elles disposent, la startup accélère leur reclassement et crée un cercle vertueux pour le vivier local de talents. L'entreprise travaille actuellement avec la filière automobile, particulièrement touchée par la crise, mais aussi avec le secteur de la métallurgie.

Cartographier pour mieux conseiller

Neobrain a en effet mis au point une solution qui combine plateforme et application, capable d'analyser les annonces d'emploi et d'anticiper ainsi l'évolution des compétences et des métiers à un horizon de trois à six mois. Certaines sont amenées à se développer, d'autres à disparaître ; les unes seront particulièrement recherchées par les futurs employeurs, les autres ne feront plus fureur sur les CV. Une manière d'aider, données en main, les entreprises à anticiper l'évolution de leur bassin de compétences et leur politique de recrutement.

Car, dans le même temps, la startup cartographie les compétences présentes au sein de l'entreprise cliente, évalue à la fois leur maîtrise et leurs motivations. *"À travers un parcours de 3 minutes par jour durant 5 jours, nous analysons les réalisations et les missions quotidiennes des salariés, précise Paul Courtaud. Puis nous identifions, grâce à trois questionnaires établis avec l'université de Strasbourg, leurs leviers de motivation en leur demandant de se positionner sur les compétences qu'ils souhaitent développer dans le futur. La motivation est un facteur*

essentiel, intimement lié à la performance de l'organisation, trop souvent délaissé dans les solutions RH." Cela crée une matrice combinant les compétences déjà maîtrisées ou qui doivent l'être et celles que le salarié souhaite ou non développer.

Le but ? Permettre aux collaborateurs et collaboratrices d'évoluer vers des métiers en plein essor pour doper leur employabilité, au sein de leur groupe ou ailleurs ; l'entreprise, elle, s'assure d'avoir en interne les compétences dont elle a besoin pour mener à bien ses orientations stratégiques. *"Nous permettons à nos clients d'optimiser leur gestion prévisionnelle des emplois et compétences, leurs plans de formation et les mobilités internes"* , souligne Paul Courtaud. Ainsi, la mise en place d'un premier pilote chez Renault a permis de doper la mobilité interne transversale de l'entreprise de 60%, précise l'entrepreneur.

Accélérer commercialement

Après deux ans de tests concluants avec ses clients et d'une croissance jusque-là autofinancée, Neobrain souhaite désormais passer la seconde. *"Nous avons la confiance de nos clients, le produit prend bien comme en attestent les demandes de renouvellement que l'on a reçues à la fin de nos opérations pilotes avec Bosch, Sodexo ou Renault, liste Paul Courtaud. C'est le moment pour nous d'accélérer."* La startup envisage donc avec cette première levée de fonds, bouclée pendant le confinement, d'élargir la base des données étudiées par la plateforme afin d'en renforcer le caractère prédictif. Aujourd'hui, la solution étudie les offres dans une cinquantaine de pays et ce nombre devrait grimper à plus de 100 d'ici quelques mois.

Face à une concurrence nombreuse mais très atomisée, la startup espère se faire une place au soleil. *"On a d'un côté de gros acteurs des systèmes d'information RH qui sont plutôt des spécialistes de la paie et qui en sont venus à la gestion de compétences sans être des experts, et de l'autre des startups très verticalisées"* , analyse le fondateur de Neobrain, estimant que l'entreprise a une carte à jouer en se positionnant entre les deux rives. Et sans dédaigner d'ailleurs la possibilité de racheter certains concurrents pour compléter son offre. Mais pour l'instant, la priorité restera l'amélioration de la plateforme, avec 1,7 million d'euros alloués à la R&D, et le recrutement d'une quarantaine de collaborateurs pour renforcer à la fois l'équipe commerciale et l'équipe produit.