

TÉMOIGNAGE

oo.cooptalis

« Le CA Vietnam a été quintuplé avec l'aide de la Team France Export »

« L'international, on connaît bien, c'est un peu le cœur de notre business » : pour Cooptalis, un des leaders de l'innovation en mobilité RH, rien de surprenant à ce que l'export soit aujourd'hui un moteur de croissance.

Créé en 2012 sous la devise « Détecter, Déplacer, Développer », le groupe propose un accompagnement 'bout en bout' sur la mobilité - du recrutement à la formation en passant par la relocation et l'immigration... Une place au palmarès mondial du secteur ? Jean-Baptiste Herlem, son Growth Marketing Manager, revient sur l'expansion rapide de la start-up et l'aide précieuse de la Team France Export pour ouvrir les marchés.



Jean-Baptiste HERLEM
Growth Marketing Manager
COOPTALIS

COMMENT S'EST FAITE L'OUVERTURE PROGRESSIVE DE COOPTALIS VERS UNE CLIENTELE ET DES MARCHES INTERNATIONAUX ?

Par un mélange de planification et de pragmatisme. Planification car les fondateurs avaient à cœur dès le début de développer l'entreprise à cette échelle-là, avec des ciblage et des études de marché. Et pragmatisme car l'entrée sur certains territoires se fait souvent par étapes successives : au Maroc par exemple, nous avons commencé l'expansion sur l'activité « Recrutement » car nous avons déjà un vivier de candidats identifiés pour les entreprises françaises ; et puis progressivement, nous avons étendu cette offre aux entreprises locales et nous avons élargi la gamme à d'autres services. Aujourd'hui, nous ambitionnons de travailler sur les cinq continents : les études amont et les rendez-vous locaux nous aident à cibler le modèle d'affaires proposé pour chaque pays.

ET PUIS, VOUS AVEZ BEAUCOUP UTILISÉ LES DEUX LEVIERS QUE SONT LA CROISSANCE EXTERNE ET L'IMPLANTATION...

Effectivement, si Cooptalis a grandi si vite, c'est aussi parce qu'elle a procédé à des rachats ciblés et hautement qualitatifs d'entreprises grâce à des levées de fonds : Fleur de Lys Relocation au Canada, The Map Group au Benelux, HR Direct Interim en Roumanie et plus récemment Maroc Intégration au Maroc. Cette stratégie complète l'ouverture de bureaux dans certains pays, portant l'implantation totale de Cooptalis à 10 pays. L'intérêt d'avoir un ancrage dans le pays est souvent de bénéficier d'une expertise en local sur des sujets administratifs très nationaux et d'être immédiatement au contact d'une clientèle établie dans le cas d'un rachat.

CETTE CROISSANCE RAPIDE A L'INTERNATIONAL A-T-ELLE REPRESENTÉ UN CHALLENGE D'ORGANISATION ?

L'organisation a bien sûr considérablement évolué avec ces rachats et la montée en expertise des équipes. Aujourd'hui, le pôle « Sales » qui prospecte les marchés est une activité qui essaime dans toutes les business units et qui s'appuie sur la complémentarité entre directeurs métiers (expertise recrutement, formation, etc) et zones managers (expertise locale). Il y a également un vrai défi de transformation numérique pour automatiser les processus, la communication et les contacts permanents avec les talents.

DANS CETTE PROSPECTION, LA TEAM FRANCE EXPORT A ÉTÉ UN ACTEUR ESSENTIEL...

Effectivement, ils ont accompagné Cooptalis dès ses débuts, notamment par la participation à des missions individuelles et collectives (ex : Liban, Espagne, Portugal, Israël et même... un voyage présidentiel en Pologne), qui ont permis à chaque fois de valider un Go / No Go. Pour donner un exemple, le programme Booster ASEAN de 12 mois a été un véritable accélérateur pour réseauter avec des entreprises françaises mais aussi locales : avec l'aide de la Team France Export, le CA dans ce pays a été quintuplé ! J'ajoute que nous sommes régulièrement en contact avec notre conseillère Héroïse Quotschalla qui comprend ce dont on a besoin et peut ainsi nous aiguiller rapidement sur les bonnes opportunités.

TÉMOIGNAGE



AVEC TOUS CES INVESTISSEMENTS, LES ENJEUX DE FINANCEMENT DOIVENT PESER DANS LA BALANCE...

Oui, raison pour laquelle nous souscrivons des assurances prospection à chaque implantation. C'est un outil qui permet de lancer le business rapidement, de régler les premières factures et de faire des embauches : au Canada, nous avons fait 2 recrutements récemment grâce à cela. Tous ces outils de financement (subventions régionales, chèques export) sont de formidables leviers pour la trésorerie des entreprises, je recommande vivement !

L'ANNEE ECOULEE ET LA CRISE DU COVID-19 ONT-ELLES ENTAME VOTRE ACTIVITE EXPORT ?

Nous avons la chance de travailler dans le domaine des services donc nous avons pu continuer à proposer notre offre, en l'adaptant et en la virtualisant. La digitalisation de Cooptalis est d'ailleurs un axe fort pour les années à venir. J'ajoute qu'en termes de prospection, la digitalisation nous a parfois apporté des bénéfices inattendus : en participant récemment à un webinar de la Team France Export, nous avons été mis en contact avec 60 leads qualifiés...

Une bonne manière de montrer que les deux (physique/digital) sont complémentaires : je ne suis pas sûr que j'aurais eu le temps et l'opportunité de croiser ces personnes sur un salon physique.