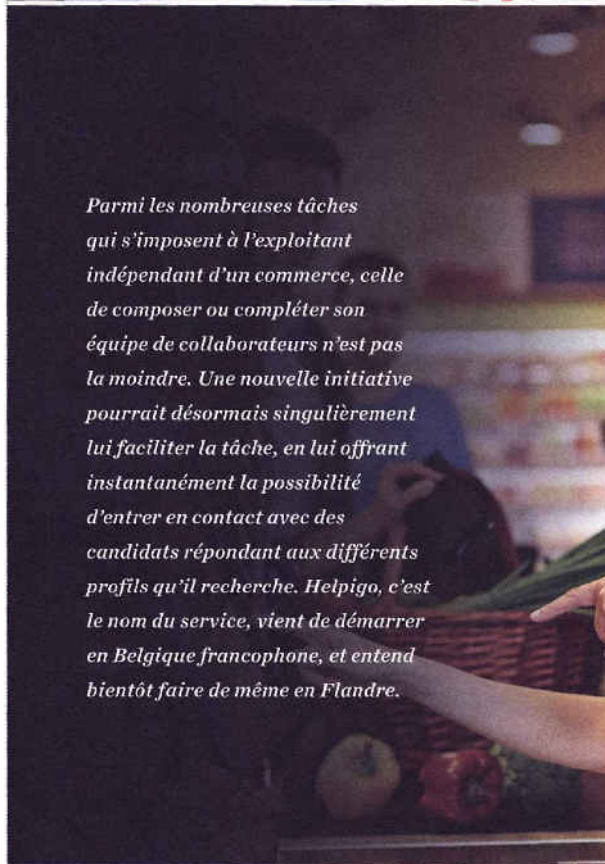


**Gondola (fr)**Date : **01/10/2016**Page : **48-51**Periodicity : **Monthly**

Journalist : --

Circulation : **10400**Audience : **0**Size : **1623 cm²**

*Parmi les nombreuses tâches qui s'imposent à l'exploitant indépendant d'un commerce, celle de composer ou compléter son équipe de collaborateurs n'est pas la moindre. Une nouvelle initiative pourrait désormais singulièrement lui faciliter la tâche, en lui offrant instantanément la possibilité d'entrer en contact avec des candidats répondant aux différents profils qu'il recherche. Helpigo, c'est le nom du service, vient de démarrer en Belgique francophone, et entend bientôt faire de même en Flandre.*





# TROUVER DU PERSONNEL EN 3 CLICS !



**L**e secteur du commerce est gourmand en main d'oeuvre. C'est une de ses vertus économiques et sociales: il offre des débouchés à de nombreuses personnes prêtes à s'investir dans la vie concrète et quotidienne du terrain. Et pourtant, dans un pays où le chômage reste malheureusement un fléau endémique, il n'est pas toujours simple pour un entrepreneur du retail ou de l'horeca d'identifier ou recruter les profils adéquats. Bien sûr, il est possible de publier des petites annonces, de s'appuyer sur le bouche-à-oreille, de puiser dans le gisement de candidatures spontanées parvenues chez l'enseigne à laquelle il est relié, ou encore de faire appel aux agences d'interim. Mais aucune de ces possibilités ne permet au patron d'un magasin de gérer de façon véritablement centralisée et rapide ses interactions avec de potentiels collaborateurs. Autant le réseau LinkedIn représente-t-il un biotope favorable aux échanges et interactions avec des cadres supérieurs, autant il n'existe rien de comparable pour les métiers de terrain de la distribution et de l'horeca.

C'est en partant de ce constat que Michael Van Cutsem a créé Helpigo, qu'il décrit comme la première "plateforme emploi dédiée aux acteurs

*du terrain". Helpigo.com, c'est un portail web qui rassemble les fiches de nombreux travailleurs de cet univers qui y ont chargé leur profil de compétence et d'expérience. Comment ont-ils été convaincus de le faire? Avant l'ouverture récente du service en Wallonie et à Bruxelles, Helpigo a fait le plein de candidats grâce à une campagne de communication largement diffusée en télévision sur RTL-TVI, une chaîne qui a choisi de soutenir l'initiative à travers un partenariat de trois ans. Bien entendu, un schéma similaire est envisagé pour la Flandre, où le démarrage du projet est prévu pour le premier trimestre 2017. Très rapidement, Helpigo entend réunir une base de 5.000 candidats sur les deux métiers prioritairement ciblés par le service; le retail et l'horeca. "Notre outil se révèle particulièrement apte à répondre aux contraintes que rencontre ce secteur en matière de gestion du personnel," explique Michaël Van Cutsem. "Non seulement les besoins en personnel y sont-ils importants, mais encore faut-il composer avec une rotation de celui-ci, ou encore aux renforts que nécessitent les cycles saisonniers. Plutôt que de chercher un collaborateur via diverses sources, avec la lourdeur que ceci suppose, Helpigo centralise en un point unique l'offre et la demande d'emploi pour ces métiers. En tant que patron de magasin,*



# HELPIGO, RECENSEMENT PROVISOIRE

Un mois et demi à peine après le vrai démarrage de son activité sur les métiers du retail et de l'Horeca en Belgique francophone, Helpigo comptait déjà un nombre significatif de candidats, parmi lesquels on notera **691 vendeurs ou vendeuses, 674 caissiers ou caissières, 428 réassortisseurs, 234 collaborateurs ayant une maîtrise du food et 161 chefs de rayons**. Un recrutement rapide qui permet dès à présent à la plateforme de répondre aux besoins des magasins du sud du pays.

[www.helpigo.com](http://www.helpigo.com)

*vous n'êtes littéralement qu'à trois clics des profils susceptibles de correspondre à votre recherche."*

## Un petit test vaut mieux qu'un long discours

Voilà pour le principe, que nous avons tenu à tester en ouvrant une session grandeur nature. Verdict: c'est effectivement d'une simplicité et d'une rapidité déconcertantes. Vous commencez par introduire le type de profil que vous recherchez pour renforcer votre magasin: s'agit-il d'une caissière? D'un chef de rayon? D'un employé en charge du réassort? D'autres fonctions encore? Nous choisissons l'option caissier/caissière. Aussitôt, la page se remplit des 674 profils de candidats présents ce jour-là dans la database. Libre à vous d'affiner la requête en filtrant ces résultats via des critères supplémentaires: la zone de leur domicile, leur langue maternelle, leur genre, leur statut actuel. Il vous est même possible de restreindre le choix sur base de filtres qui vous sont propres. Un exemple? Vous cherchez quelqu'un qui soit disponible exclusivement les mercredi et vendredi soir... Chaque métier dispose de filtres qui lui sont spécifiques, afin de coller de façon précise aux compétences requises. Pour l'Horeca, vous pourrez par exemple ne

visualiser que les fiches des personnes qui maîtrisent déjà les softwares de gestion de caisse tels que Restobar.

Bien entendu, il vous est aussi possible d'ouvrir directement une des fiches individuelles pour y découvrir plus en détail le profil et l'expérience du candidat ou de la candidate. Photo, type de fonction exercée, parcours, compétences, tout y est décrit. Si son profil vous intéresse et semble convenir à vos attentes, vous pouvez aussitôt signaler votre intérêt au candidat d'un simple clic. Moins de 60 secondes plus tard, il recevra sur son mobile un SMS l'invitant à se mettre en contact avec vous.

## Directement de l'employeur au candidat

Est-ce à dire que Helpigo "détient" cette main d'oeuvre? Pas du tout, nous répond Michaël Van Cutsem: "La plateforme Helpigo n'est qu'un catalyseur libre, et elle n'intervient pas dans la relation contractuelle à mettre en place avec le travailleur. Chaque établissement est totalement libre de définir celle-ci avec le candidat. On trouve d'ailleurs dans le réservoir de candidatures des profils différents. Des salariés en recherche d'autre emploi ou d'horaires plus étendus, des

*indépendants, des étudiants, des seniors actifs, et même des personnes inscrites auprès de sociétés d'interim, avec lesquelles nous ne nous considérons pas entrer en concurrence. Notre approche est différente, elle part des besoins des entrepreneurs, auxquels elle permet de démultiplier leur réseau de collaborateurs potentiels. Notre seule préoccupation est de rassembler aussi largement que possible l'offre et la demande d'emploi du métier, pour que celles-ci se rencontrent de façon efficace."*

Comment Helpigo se rémunère-t-il, dans ce cas? Tout simplement via un abonnement annuel souscrit par le magasin concerné, dont le montant est particulièrement modeste: 19,90 euros par mois HTVA (sur base annuelle). Un tarif on ne peut plus compétitif, si on compare l'efficacité et la rapidité du service aux alternatives traditionnelles, gourmandes en argent et plus encore en temps. Les candidats déposant leur profil sur la plateforme bénéficient pour leur part d'un accès "Freemium", autrement dit gratuit. Bien entendu, le tarif des utilisateurs professionnels correspond à l'usage d'un seul point de vente ou établissement horeca, et pas à l'accès que souhaiterait par exemple obtenir la tête de réseau d'une enseigne en franchise. "Nous ne sommes pourtant pas opposés à collaborer avec les grandes enseigne en franchise, loin de là. Nous avons entamé un



*programme de visites auprès de celles-ci, et l'intérêt de celles que nous avons déjà rencontrées est considérable. Souhaiteraient-elles également avoir accès au service pour leurs propres besoins, ceci ferait l'objet d'un accord séparé, étant bien entendu qu'il n'est pas possible d'effectuer des requêtes pour tout un réseau à partir de l'abonnement individuel couvrant les besoins d'un point de vente précis."*

## Les projets

Helpigo a démarré son activité de façon discrète en juin 2015, en rôdant la plateforme sur l'univers plus étroit des centres sportifs, bien connu de Michaël Van Cutsem et de ses 5 associés-fondateurs, tous familiers du sport de haut niveau. "Ce sont d'ailleurs ces valeurs du sport que nous avons voulu traduire dans cette entreprise: le goût du travail et de l'effort, l'esprit d'équipe... Quant au choix du logo de Helpigo, la présence du castor symbolise l'efficacité d'un animal communautaire inventif, qui utilise au mieux les ressources disponibles pour colmater les brèches." En septembre 2016, nouvelle étape: Helpigo était prêt à nager dans un plus grand bassin: celui des univers du retail et de l'horeca. Un départ en fanfare: soutenu par la très efficace campagne de communication TV sur RTL-TVI déjà évoquée, le site helpigo.com a rapidement fait le plein des profils nombreux et variés dont ont besoin ces métiers (voir encadré séparé). Il a aussi rencontré l'intérêt de plusieurs ministres fédéraux et régionaux, séduits par le rôle doublement utile qu'il peut jouer pour la mise à l'emploi de travailleurs et la réponse aux besoins des acteurs économiques. Notons aussi que pour soutenir ses ambitions, Helpigo a levé un capital supplémentaire de 575.000 euros auprès d'un pool d'investisseurs, parmi lesquels des personnalités capables de mettre leur réseau de relations au service des projets futurs. Lesquels? Etendre bientôt le service à la Flandre, puis envisager de construire sur le même modèle des plateformes dédiées à d'autres secteurs d'activité. A court terme, Helpigo prépare une nouvelle campagne de communication destinée à faire le buzz. Et elle s'active au développement de la version V2 de l'interface de son site, pourtant déjà très efficace. "Elle sera encore plus fluide et intuitive, et permettra de lever au maximum les freins qui pourraient retenir les candidats à s'identifier et se décrire, avec ou sans CV. Aussi simple que cette démarche puisse paraître, elle reste intimidante pour des profils de collaborateurs exerçant des fonctions sur le terrain. La prochaine version va de ce point de vue les assister pour rendre leur démarche encore plus aisée." •