

**www.lalibre.be**Date : **12/11/2016**

Page : --

Periodicity : **Continuous**

Journalist : --

Circulation : **28142**Audience : **28142**

Size : --

<http://www.lalibre.be/economie/digital/one-hour-challenge-helpigo-58224cc2cd70fb896a66eadc>

"One Hour Challenge": Helpigo

P-F Lovens Publié le samedi 12 novembre 2016 à 11h44 - Mis à jour le samedi 12 novembre 2016 à 11h44



Digital

60 minutes pour convaincre.

Chaque semaine, nous présentons deux start-up belges ayant pris part à une session de "One Hour Challenge" organisée à la rédaction de "La Libre". Avec leur portrait et les avis du coach Ben Piquard, directeur de LeanSquare, et d'experts de BNP Paribas Fortis, Marie-Cécile Van Eecke, directeur général Retail&Private Banking Bruxelles, et Marie-Noëlle Rainchon, directeur Banque des Entrepreneurs Bruxelles.

Présentation de cette start-up ayant participé à l'opération 'One Hour Challenge'.

[Cliquez ici pour tout savoir sur "One Hour Challenge".](#)

Envie de vous inscrire? [Cliquez ici!](#)

PORTRAIT de Helpigo

Mettre de l'huile dans les rouages du marché de l'emploi. Telle est l'ambition de la [plateforme](#). L'idée m'est venue le jour où j'ai été lâché par deux collaborateurs d'une salle de fitness que je gère à Bruxelles, raconte Michaël Van Cutsem, fondateur et CEO de Helpigo. Comment, dans ce type de situation, se retourner rapidement pour assurer la continuité d'une activité ? Je me suis alors rendu compte qu'il n'y avait aucune base de données pour trouver les profils spécifiques dont un employeur peut avoir un besoin urgent".

Fin juin 2015, ce docteur en neurophysiologie décide de tester la plateforme Helpigo dans le domaine du sport, avant de basculer vers d'autres "métiers de terrain", comme l'horeca et le commerce de détail. Des secteurs particulièrement exposés à une forte rotation de la main-d'œuvre et à une gestion complexe des ressources humaines (temps partiels, horaires flexibles, etc.). Prenons un cas concret : un restaurateur est à la recherche d'un cuisinier (de façon urgente ou à plus long terme); il accède à Helpigo – moyennant un abonnement mensuel de 19,90 euros – pour consulter les profils disponibles; si un candidat retient l'attention du restaurateur, il est averti par SMS; les deux parties peuvent alors entrer en contact et négocier une relation de travail.

"En moins de deux mois, la plateforme horeca comptait déjà 180 employeurs inscrits et 2600 profils de travailleurs", se réjouit Michaël Van Cutsem. Grâce à une levée de fonds de 575000 euros (via MyMicroInvest), Helpigo s'est doté de moyens suffisants pour parfaire sa plateforme et, surtout, se faire connaître auprès des employeurs et des travailleurs.

AVIS DU COACH

En général:

Comment trouver une idée de business ? "Scratch your own itch!", disent souvent les Américains. Creusez là où quelque chose vous démange, partez



de vos propres besoins ! C'est ce qu'a fait Michaël Van Cutsem en partant de ses propres besoins de "staffing" dans le monde du sport et du fitness. Mais il a pu rapidement réaliser qu'il touchait ainsi un besoin non servi et l'élargir aux métiers de la restauration, de la vente, etc. Tout en faisant le pari d'une ouverture et d'une grande accessibilité (y compris au niveau du prix, ce qui en fait une sorte d'assurance pour les employeurs). Dans un monde où la problématique de l'emploi est aiguë, Helpigo a le potentiel de prendre une place de choix.

Evaluation:

Idée : 😊 😊

Business modèle : 😊 😊 😊

Traction client : 😊 😊

Finançable : 😊 😊 😊

Feedback:

"Beaucoup de très bonnes choses dans ce projet ! On souhaiterait en voir davantage de pareils. Attention de garder le bon cap sur le développement technique, sur l'ergonomie : une bonne partie du succès, de l'adoption, va se jouer sur la "user experience", la facilité d'usage. Choisir les bons canaux, les bons relais, soigner la communauté des utilisateurs, et on devrait avoir les ingrédients d'une affaire qui tourne.

AVIS DE L'EXPERT

En général:

Helpigo offre une mise en relation directe entre les demandeurs d'emploi et les entreprises. L'**idée** est simple mais fonctionne ! Avec un gain certain de temps, de flexibilité et surtout d'efficacité pour les différents acteurs du marché de l'emploi. Le **business model** est bien ficelé avec, notamment, un partenariat avec le groupe RTL et une réponse claire et rapide aux besoins de professionnels dans leur gestion urgente (et moins urgente) de personnel. L'objectif est clair : devenir numéro 1. La **traction client** est bonne et se trouve être une des priorités, avec la gestion des ressources humaines, la visibilité sur le terrain et sur Internet. Pari déjà réussi en partie avec un site web réussi, clair, net et limpide, avec une simplicité d'utilisation pour les travailleurs comme les employeurs. L'activité est clairement **finançable** avec tout de même une réserve, celle de ne pas vouloir brûler les étapes dans un marché de l'emploi en constante évolution. Il faut donc rester vigilant en consolidant les bases avant de vouloir internationaliser le concept.

Evaluation:

Idée : 😊 😊 😊 😊

Business modèle : 😊 😊 😊 😊

Traction client : 😊 😊 😊

Finançable : 😊 😊 😊