

REKRUTE.COM

# Histoire d'un portail qui a révolutionné les RH

**En douze ans d'existence, Rekrute.com a su dominer le marché du recrutement au Maroc.** Derrière cette aventure qui brasse pas moins de 20 millions de dirhams de chiffres d'affaires, une histoire de famille, celle du couple Montant.

**R**ekrute.com est le premier site de recrutement au Maroc. Porté par Philippe et Alexandra Montant, le site a révolutionné la manière de recruter au Maroc, en donnant une plus grande visibilité aux entreprises qui embauchent et un large choix aux chercheurs d'emploi. Une histoire qui a commencé en 2005, à une époque où la grande partie du recrutement se faisait à travers des annonces dans les journaux et par des CV envoyés par poste.

## Retour aux sources

Rekrute, c'est l'histoire d'un couple et de son attachement au Maroc. Philippe et Alexandra Montant ont grandi et se sont rencontrés ici. Le grand-père de Philippe était ingénieur et a travaillé dans l'énergie électrique pendant plus de quarante ans à l'ONE. Son père est né au Maroc et a travaillé à l'OCE (Office de Commercialisation et d'Exportation). Après avoir fait des études au lycée Lyautéy à Casablanca, Philippe Montant part en France pour intégrer l'Ecole Centrale de Lille, option informatique et gestion. Il sera bientôt rejoint par Alexandra qui fera, elle, Sup de Co Reims.

Le couple se marie et Philippe débute sa carrière en audit financier chez Ernst&Young. Au bout de trois ans, il est recruté par Dell Europe du Sud, où il reprend la direction des ventes

Internet. "C'est là où j'ai découvert la puissance d'Internet", nous dit-il. Alexandra travaille chez Bull, division grands comptes, où elle vend des solutions Internet, puis dans une start-up qui commercialise des solutions de communauté pour les entreprises. Ils passent huit années en France. Mais tout bascule lorsque le couple a son premier enfant. "Mon fils naît en février, mi-mars on est venus le présenter à la famille. On s'est retrouvés un jour à déjeuner en terrasse, et il faisait un soleil magnifique. C'est là qu'on s'est tournés

ment à être autonomes puis, fin 2004, elle reprend le travail au sein d'un cabinet de recrutement. Ce sera le délice...

## Sortir des sentiers battus

"Le travail dans les cabinets de recrutement, c'était de grands tiroirs en métal où on classait des centaines de CV, et à chaque offre d'emploi, on passait un temps phénoménal à chercher les CV manuellement. Aucune source CV n'est disponible, et les CV arrivent par poste ou par réseau. Il y avait un truc à faire, et c'était le moment de se lancer parce qu'Internet explosait", raconte Philippe Montant. D'autant que les sites d'emploi existaient depuis une dizaine d'années aux Etats-Unis (Monster) ou en France (Cadremploi). Au Maroc, il n'existait à l'époque que des sites d'annonces gratuites. Et c'est là qu'Alexandra décide de lancer la première plateforme d'emploi au Maroc, avec une stratégie déterminée : cibler prioritairement les cadres marocains basés en France et qui souhaitent rentrer au pays.

Le couple investit son épargne dans le projet : 700 000 dirhams, dont 380 000 dirhams dans la création du site. Ils inaugurent leur premier bureau au Technopark en septembre 2005. Le couple se partage les tâches : Alexandra s'occupe de la partie commerciale et de la gestion du blog (en attendant le site), Philippe de la par-

L'offre ne se limite pas à des annonces, mais aussi à l'accompagnement de l'entreprise dans son branding et sa com'

*l'un vers l'autre et qu'on s'est dit : 'Qu'est-ce qu'on fout à Paris ?' Et c'était l'élément déclencheur", nous raconte Philippe Montant. Ils rentrent définitivement au Maroc en septembre 2002. Le mari intègre Microsoft Maroc où il assistera, durant trois ans, à la montée fulgurante du Web sur le marché marocain. Alexandra retombe enceinte d'une fille née en septembre 2003. Elle attend que les enfants com-*



tie technique et financière. La nouvelle plateforme, lancée début 2006, permet au recruteur de paramétrer ses critères et de trouver les meilleurs candidats pour le poste. L'offre ne se limite pas à des annonces, mais plus globalement à l'accompagnement de l'entreprise dans son branding et l'amener à mieux communiquer. Alors que les cabinets, dominant le marché du recrutement à l'époque, facturaient le client au pourcentage du salaire de la future recrue, Rekrute propose une offre différente et attractive : un abonnement annuel dont le prix varie selon la taille de l'entreprise en nombre de salariés, et ses besoins de recrutement, sur cinq tranches qui vont de la PME à la grande entreprise.

**Le recrutement à l'ère de l'IA**  
Rekrute a réalisé un chiffre d'affaires de 20 millions de dirhams au titre de l'année 2017. En douze ans de présence sur le marché marocain, Philippe Montant estime la part de marché à 75% pour les sites d'emploi et à 13% pour le marché global des RH. Le site, qui a actuellement trente salariés, s'est largement diversifié. Ainsi, 59% du chiffre d'affaires vient des annonces, 14% de l'e-learning, 11% de la CVthèque, 8% des tests et services,

5% de la publicité... En 2008, Rekrute a ouvert un bureau en Tunisie. Une première ouverture régionale qui sera suivie en 2014 par une implantation en Afrique subsaharienne, en Côte d'Ivoire et au Sénégal notamment, "principalement pour accompagner les groupes marocains dans leur implantation", nous explique Philippe Montant. Le succès de Rekrute, puis des autres sites d'emploi qui sont venus après, a complètement changé la morphologie du marché : les cabinets ont dû changer leur cœur de métier, basculant petit à petit du recrutement vers le conseil en RH. Et Philippe Montant ne compte pas s'arrêter là : ciblant à ses débuts les cadres et les cadres supérieurs, il veut désormais élargir son spectre pour inclure les cadres dirigeants. Il lance un nouveau site : Executive.biz. Mais le succès n'est pas au rendez-vous. "Il y a eu un problème de prix", estime le directeur général. "Les DRH ont une certaine valeur psychologique pour ce type de service. Pour recruter un dirigeant, un cabinet facture 150 000 dirhams, alors que nous on le fait à 30 000 dirhams", glisse-t-il. De plus, il y a une question de prestige liée à ce type de recrutement, selon Philippe Montant.

A l'ère de l'Intelligence artificielle (IA) et du Big Data, Philippe Montant, qui a cofondé Rekrute avec son épouse Alexandra, pense déjà au recrutement du futur.

Un concurrent de grande envergure a débarqué sur le marché : LinkedIn, racheté par Microsoft en 2016, avec l'ambition d'en faire un géant du recrutement. "Microsoft est une grosse machine, et nous comptons sur l'agilité de notre petite structure pour s'adapter", estime Philippe Montant. A l'ère de l'Intelligence artificielle (IA) et du Big Data, notre interlocuteur pense déjà au recrutement du futur. L'IA aidera par exemple un chercheur d'emploi à scanner toutes les offres disponibles sur le Web et à proposer les meilleures pour le candidat. Pour le recruteur, à chaque besoin, l'IA ira chercher les meilleurs candidats pour le poste et en proposer trois ou quatre.

L'un des autres projets auxquels Philippe Montant réfléchit est le recrutement affinitaire : fonctionnant comme un site de rencontres, le candidat et l'entreprise sont "matchés" non seulement par rapport aux compétences, mais aussi par rapport aux affinités, aux valeurs... Ou encore un service de type assurance-poste : à chaque fois qu'un poste se libère, le recruteur a la garantie que la plateforme trouvera un candidat pour l'occuper. ■

**REKRUTE EN CHIFFRES**

**20**  
millions de dirhams de chiffre d'affaires

**75%**  
de parts de marché

**30**  
salariés

**40 000**  
visiteurs par jour

**7000, 8000**  
candidats inscrits par mois

**1500**  
annonces postées par semaine