

Philippe Montant, DG et fondateur de Rekrute.com

Il a misé sur le recrutement en ligne et domine son marché

■ Français d'origine mais Marocain de cœur. Son père et son grand-père ont fait carrière dans des offices au Maroc.

■ Il commence comme auditeur. En 2002, il revient au Maroc qu'il avait quitté à l'âge de 18 ans.

■ Après 3 années passées chez Microsoft Maroc, il décide de lancer son portail Rekrute.com qui emploie aujourd'hui 35 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 16 MDH.

Philippe Montant, directeur général de Rekrute.com, est marocain de cœur et ce n'est pas juste parce qu'il s'y est établi bien avant d'y avoir créé sa société qu'on peut l'affirmer. En effet, son père est né dans le pays et y a fait carrière, notamment à l'Office de commercialisation et d'exportation (OCE) où il a été informaticien. Son grand-père a aussi fait un long parcours à l'Office national de l'électricité (ONE). A peine est-il né en 1969 à Paris où sa famille a dû s'installer pour une période, que les Montant reviennent à Casablanca pour y élire domicile. Et c'est dans la capitale économique marocaine que Philippe Montant fera ses études primaires et secondaires. C'est dire combien les liens qui l'unissent au Maroc sont forts. Il doit pourtant repartir en France, après son bac «C» (math/physique) obtenu au lycée Lyautey en 1987 parce que son père est appelé à un poste à Paris. Et c'est à Lyon qu'il atterrit pour des études en informatique et en gestion d'entreprise, après des prépas où il choisit de traîner le pas pour avoir un meilleur choix d'écoles d'ingénieurs généralistes. C'est donc en 1993 qu'il termine ses études et enchaîne aus-

sitôt avec le service militaire qui était obligatoire à l'époque. Il met cependant à profit ce moment pour boucler un diplôme d'études approfondies (DEA) en stratégie des entreprises. Une fois le cycle terminé, il intègre le cabinet Ernst & Young où il débute comme auditeur financier. Une belle époque, se rappelle-t-il, où les grands cabinets se rendent à l'évidence, après de retentissantes affaires «de fausses vraies faillites» comme Enron, qu'un bon auditeur n'est pas forcément et seulement celui qui a une formation financière. Et l'ingénieur généraliste qu'est Philippe Montant va tout de suite être remarqué et promu chef de mission senior. Il fait connaissance alors avec les dossiers de grands groupes comme Renault, Total, la Société nationale des chemins de fer de France (SNCF) et Yves Saint Laurent.

Passage fructueux chez Dell, Créargie France et Microsoft Maroc

En 1997, il est sollicité par «Créargie France» qui est résolument tourné vers le conseil en stratégie et en innovation. Là aussi, il achève de faire ses armes dans ce qui concerne la performance dans l'entreprise et voyage très souvent et parfois au Maroc mais aussi aux Amériques. Pendant deux ans, il reste fidèle à l'entreprise où il a eu le rang de consultant rattaché à la direction générale. C'est ensuite la multinationale du matériel informatique Dell qui lui offre, en 1999, le poste de commercial d'élite pour la région Europe du Sud. Il est ainsi nommé directeur des opérations puis directeur internet, un poste clé compte tenu du choix du constructeur d'utiliser la toile pour distribuer ses produits. Philippe Montant a égale-

ment occupé le poste de directeur des ventes pour la France où il a réalisé un chiffre d'affaires compris entre 80 et 90 millions d'euros. S'il quitte la société en 2002, c'est justement parce qu'on lui avait proposé de s'expatrier soit à Istanbul soit à Dubaï.

«Si je dois m'expatrier autant partir pour le pays où je serais en accord avec moi-même et avec le désir qui ne m'a jamais quitté : celui de vivre au Maroc». On le retrouve alors à Microsoft Maroc entre

plus modeste que les marchés d'où il venait, mais qui reste significatif.

Après la Tunisie, il vise l'Afrique subsaharienne francophone

Plusieurs événements vont ensuite pousser Philippe Montant à créer Rekrute.com. Il y a d'abord la difficulté à trouver une situation conforme à ses aspirations après de tels parcours. D'où l'idée de s'établir à son propre compte. Mais pour faire quoi ? C'est le développement des premières offres de l'ADSL et le besoin d'un intermédiaire fiable entre demandeurs d'emploi et recruteurs potentiels qui vont le

convaincre de se lancer dans le domaine du e-recrutement. Après avoir mûri l'idée, il fait d'abord développer le site en France où il a un carnet d'adresses fourni de prestataires. Et c'est en février 2006 qu'il se jette à l'eau avec un capital de 100 000 DH et un investissement total de 400 000 DH y compris la plateforme technologique. Il commence par louer un petit local de 24 mètres carrés au Technopark de Casablanca et recrute quatre personnes dont un webmaster. Dès les premiers mois, son portail dispose de 120 pages dynamiques. Son premier client sera Bayn qui arrivait sur le marché et recrutait du personnel pour lancer ses services. Le réseau Maroc entreprise l'accompagne aussi et lui prête même 100 000 DH, une aide précieuse pour un démarrage laborieux. Mais le pari sera gagné au bout de quelques mois car au cours de la première année, de grands comptes comme Valeo, Dell, BMCI et la Société générale suivent la Centrale Laitière, Distrisoft et Méditel qui sont ses premiers gros clients. Dès le premier exercice, le chiffre d'affaires atteint 2 MDH. Aujourd'hui, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts en si peu de temps. Rekrute.com emploie 35 personnes sur un plateau de 250 m² et son chiffre d'affaires a grimpé à 16 MDH. Le portail, qui compte 8 millions de visiteurs, est déjà présent en Tunisie et vise l'Afrique francophone. Philippe Montant songe, par exemple, à un site zone CFA pour y structurer et développer une offre spécifique. Déjà, dit-il, on a recruté pour le Bénin, le Gabon, le Togo ou le Sénégal ■

2002 et 2005. Il coiffe la division PME/PMI qui réalise un chiffre d'affaires annuel, certes

MOHAMED EL MAAROUFI