



Bascule de l'ATS vers le SIRH : CareerBooster acquiert Aragon-eRH

Par [Philippe Guerrier](#) | le jeudi 22 juillet 2021 | SIRH SaaS

Le spécialiste des solutions de recrutement CareerBooster s’empare de la suite Aragon-eRH cédée par Econocom. En fait, la fusion technologique pour une offre globale s’est déjà produite.

CareerBooster vise le marché des SIRH avec l’acquisition d’**Aragon-eRH**, jusqu’ici propriété d’une filiale du groupe belge de services informatiques Econocom.

« L’accord d’acquisition Aragon-eRH a été bouclé en février 2021. Nous voulons compléter notre offre, fort de notre position d’acteur pure player historique sur le marché des ATS », explique **Cyril Zidi**, dirigeant fondateur de CareerBooster.

« Outre la technologie Aragon-eRH, il s’agit vraiment du rachat d’une société qui comporte une vingtaine de collaborateurs et une cinquantaine de clients comme Société Générale ou Pole emploi. En 2020, elle a réalisé un chiffre d’affaires de 2,1 millions d’euros. »

ScopHR : une nouvelle offre qui mixe les technologies

En termes de synergies avec Aragon-eRH, CareerBooster compte rapprocher les technologies pour aboutir à une plateforme intégrée : **ScopHR**.

La commercialisation démarre véritablement à la rentrée de septembre 2021, même si l'offre globale est d'ores et déjà « opérationnelle ».

Elle comporte les modules de recrutement du logiciel **ScopTalent** et ceux spécifiques au SIRH :

- Dossier collaborateur,
- **Entretien et référentiel de compétences**
- Onboarding et offboarding de collaborateurs
- Mobilité interne
- Formation
- **Déclaration des temps d'activité**
- Planification
- Gestion des notes de frais...

Le segment du mid-market au cœur du business de CareerBooster

Le champ concurrentiel de CareerBooster va s'élargir avec cette nouvelle dimension SIRH. « *Nous rencontrons sur notre route des acteurs comme Talentsoft [désormais intégré dans Cegid] mais aussi Foederis pour les clients mid-market ou Lucca dans le segment PME* », commente Cyril Zidi. « *Notre application correspond bien à ces catégories d'entreprises* ».

Pionnier dans les services et le conseil RH à partir de la fin des années 90, il s'est transformé en éditeur logiciel avec sa suite ScopTalent disponible dans le cloud (mode Saas) qui propose divers modules pour l'acquisition et l'évaluation des candidats qui se présentent devant les organisations qui recrutent.

Historiquement, les opérations de croissance externe de CareerBooster sont rares, même si la société de conseil RH est née de la fusion de CJS (Claude

Jeanne Sélection) et APSIT (Association des Prestataires de Services Informatiques et Télécoms).

La phase opérationnelle d'un important appel d'offres remporté auprès de Pôle emploi

CareerBooster devrait présenter un CA de 7 millions d'euros en 2021 en disposant d'un effectif de 70 collaborateurs.

• 200 clients exploitent son logiciel ScopTalent, correspondant à 200 000 utilisateurs au quotidien. Parmi les références de poids, on peut citer Société Générale ou la Marine nationale.

• « Nous avons une forte clientèle parmi les cabinets de conseil à qui nous pouvons fournir un CRM pour gérer la relation client jusqu'à la facturation », évoque Cyril Zidi.

• D'ici fin 2022, l'éditeur compte parvenir à la barre des 10 millions d'euros de CA et de la centaine d'employés. • « L'une de nos spécificités est d'avoir gagné l'un des plus gros projets de mise en production d'une solution de planification : nous gérons les emplois du temps des 50 000 agents dans les 900 agences de Pôle emploi. **C'est opérationnel depuis le mois d'avril** », précise notre interlocuteur.