

Mise à jour : **18/02/2011**

Objectif du document. Présentation générale de l'éditeur : chiffres clés, dates clés de son histoire, organisation, liste des principales offres. Les informations factuelles et les chiffres ont été communiqués par l'éditeur.

JOBPARTNERS

Editeur d'origine britannique spécialisé dans la gestion des talents et du capital humain, proposant des solutions en mode SaaS.

Faits marquants

2010	Prix d'innovation Salesforce.com des partenaires, Certification ISO 27001, Signature en France de 4 grands comptes internationaux listés au CAC 40
2009	Lancement de l'offre de recrutement ActiveRecruiter Business Edition destinée aux PME
2008	Ouverture du Help Desk international. Lancement d'ActiveNetworker. 3ème levée de fonds. Ouverture des bureaux aux Etats-Unis
2007	Ouverture du deuxième Data Centre européen
2006	Le centre de R & D international ouvre en Pologne en 2006
2000	Création de l'entreprise

Organisation

Structure	Fondée en Grande-Bretagne, avec 9 bureaux en Europe et aux Etats-Unis, Privately-held (venture capital plus employee ownership)
Implantation internationale	Solutions déployées dans plus de 50 pays. Bureaux : UK, France, Allemagne, Pays-Bas, Pologne, Ecosse, Espagne et Etats-Unis
Cotation boursière	Non
R&D	3 centres R&D
Services proposés	Maintenance, support, intégration, accompagnement à l'international- en ASP
Mode de vente	Direct
Partenaires	Oracle, Quest Software, Monster, Cubiks, Koltech, PSL, SHL, TCS
Cible principale	Nombreux groupes internationaux ("Fortune Global 500") à organisation complexe. Jobpartners propose des solutions répondant à des processus RH globaux tout en intégrant des problématiques réglementaires et cultures locales. Le lancement en 2009 de Business Edition ouvre à Jobpartners le marché des PME
Total base clients	200+

Chiffre d'affaires (en M€) et Résultat Net

Plus de 10 millions en 2010

Répartition du chiffre d'affaires France / International

Information non communiquée

Effectif de 2007 à 2011

Monde	120
Europe	117
France	45

L'offre par domaine fonctionnel

Domaine	Fonctions	Offre
Gestion des Talents	Vue Globale des Talents, Recrutement et mobilité interne, Plan de carrière & de succession, Gestion de la Performance, Gestion des révisions salariales, Réseaux Sociaux d'entreprise	ActiveSuite de Jobpartners

Quelques références clients :

Biens de consommation : Adidas, Nike EMEA, Reebok, Groupe Bel,...

Services aux consommateurs : Carrefour, Monoprix, Henkel, Superdrug, Redcats, Sodexo,...

Services Financiers : Bank of Tokyo, Dexia Group, Nationwide, Rabobank International, Société Générale, Groupe Crédit Agricole, ...

Industrie et technologies : Technip, Soitec, Xerox, DCNS, Vinci, ...

Telecommunications et logistique : France Telecom, Deutsche Post DHL, Geodis, ...

Sur le positionnement et la stratégie de l'éditeur :

Cet acteur anglais présent sur le marché français depuis 2002 cible les grands comptes (plus de 5 000 salariés dans un contexte national et/ou international) et les PME depuis 2009. Il compte aujourd'hui plus de 200 clients, dont la majeure partie appartient au Fortune Global 500. A l'origine positionné sur les processus permettant "d'attirer_développer_retenir", Jobpartners offre en mode SaaS (Software as a Service) une gamme complète de solutions collaboratives de recrutement et de gestion des Talents qui comprennent : le recrutement en ligne et le suivi des candidatures (e-recrutement), la mobilité interne, la gestion des performances (y compris des évaluations à 360°, la gestion par objectifs ou les traditionnelles évaluations individuelles et évaluations de performance), les plans de carrière pour les hauts potentiels, les plans de succession, les plans de rémunération (ex. : programmes de primes et révisions salariales), et les réseaux sociaux d'entreprise. Ses solutions sont déployées dans plus de 50 pays et une trentaine de langues.

La stratégie de Jobpartners est d'aider les responsables RH à attirer, mettre en relation, développer et retenir les talents dont leur organisation a besoin pour rester compétitive sur les marchés mondiaux actuels. L'éditeur étudie les processus de ses clients, puis applique les meilleures pratiques pour créer une solution propre au métier, adaptée et simple d'utilisation pour que les managers l'adoptent rapidement.

Enfin, l'approche "made personal" met l'accent sur les individus et leurs besoins spécifiques, favorisant une approche qualitative des ressources humaines et la capacité des modules à s'adapter au process RH du client tout en restant dans une solution SaaS.

Documents CXP associés :

SERVICE EXPERT - [Gestion avancée des Ressources Humaines](#)

Rapport d'Expertise - [ActiveRecruiter](#), [ActiveCenterFamily](#)