

Dix ans après sa création, Yousign veut aller au-delà de la signature électronique

Yousign veut ajouter des cordes à son arc pour mieux répondre aux problématiques des TPE et PME. Une stratégie qu'Alban Sayag, le patron de la société, a pris le temps de présenter à Maddyness lors de l'événement B2B Rocks à Station F.

Temps de lecture : minute

22 septembre 2023

Pour Yousign, l'avenir s'annonce prometteur. Et pour cause, la startup française, spécialisée dans la signature électronique, a largement profité de l'engouement pour les outils de dématérialisation engendré par la pandémie de Covid-19 pour accélérer son développement.

Il suffit de jeter un œil à ses performances durant cette période pour s'en convaincre, avec une croissance qui a bondi de 200 % lors de l'année 2020. Plus impressionnant encore, le nombre de clients de l'entreprise tricolore est passé de 1 500 à 6 500 en à peine 18 mois. Et la bonne traction engagée pendant la crise sanitaire s'est poursuivie par la suite, dans la mesure où Yousign revendiquait plus de 13 000 clients fin 2022. La société, fondée en 2013 par Luc Pallavidino et Antoine Louiset, affirme en compter désormais 16 000 en France, en Allemagne et en Italie.

Développer une offre complète de gestion des contrats

Face à la concurrence de poids lourds comme DocuSign, qui s'arroge 40 % du marché français, et Docaposte, la filiale de La Poste qui en détient

près de 30 %, Yousign a fait des TPE et PME sa cible de prédilection. *«Les acteurs historiques sont devenus très bons pour les grands groupes, mais leur approche ne convient pas forcément à des entreprises de taille plus modeste, qui ne s’y retrouvent pas avec leurs outils»*, a expliqué Alban Sayag, CEO de Yousign, auprès de Maddyness à l’occasion de l’événement B2B Rocks cette semaine à Station F.

Mais pour séduire les TPE et les PME, la startup française ne veut pas se limiter à la signature électronique. C’est pourquoi elle souhaite se diversifier pour étendre son champ d’action. *«Nous avons entamé la diversification de l’offre il y a trois ans. Certes, la signature reste toujours très demandée, mais elle devient une forme de commodité. Le client attend désormais d’être accompagné au-delà de la signature. Nous allons donc nous attaquer à ce qu’il y a après la signature pour aboutir à un processus de bout en bout de gestion des contrats»*, indique Alban Sayag.

Le rachat de Canyon pour entamer la diversification de Yousign

Dans cette perspective, Yousign a ainsi racheté l’an passé Canyon, une startup spécialisée dans l’automatisation de la gestion des contrats. Celle-ci a vu le jour en 2020 au sein du startup studio eFounders, bien connu dans l’écosystème pour être à l’origine de nombreuses solutions SaaS B2B. eFounders a d’ailleurs fait une infidélité à son modèle de startup studio en mai 2019 en décidant d’investir dans Yousign. *«Thibaud Elzière et Quentin Nickmans (les fondateurs d’eFounders, ndlr) sont encore très présents pour nous aider et nous coacher sur nos produits»*, confie Alban Sayag. Après avoir été soutenu par eFounders et mis la main sur Canyon, Yousign pourrait-il être tenté de réaliser d’autres opérations, et notamment des acquisitions ? *«On regarde l’évolution des produits et des acteurs qui peuvent nous amener des briques»*, assure le patron de Yousign. La société ne s’interdit rien, d’autant plus qu’elle a levé 30

millions d'euros il y a deux ans.

Positionnée sur un segment d'activité porteur, la startup est confiante pour l'avenir. Elle assure ainsi être capable d'atteindre la rentabilité à court terme. *«Yousign sera cash flow positif avant décembre et nous serons profitables dans le courant de l'année 2024»*, indique Alban Sayag. Avant d'ajouter : *«Nous ne sentons pas trop la crise. Ça reste un marché qui va grandir, avec tout un pan qui n'est pas occupé. Environ 50 % des TPE ne sont pas encore équipées.»* Le potentiel à exploiter reste donc conséquent, d'autant plus que de nouvelles opportunités s'offrent à Yousign avec l'envol de l'intelligence artificielle générative. *«Pour les dix ans de l'entreprise, on va sortir des choses qui vont changer la trajectoire de Yousign»*, assure Alban Sayag. Il faudra donc scruter les prochaines annonces de la société tricolore d'ici la fin de l'année.



À lire aussi

Faire face à un pic d'activité : la réponse de Yousign à la crise



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion